

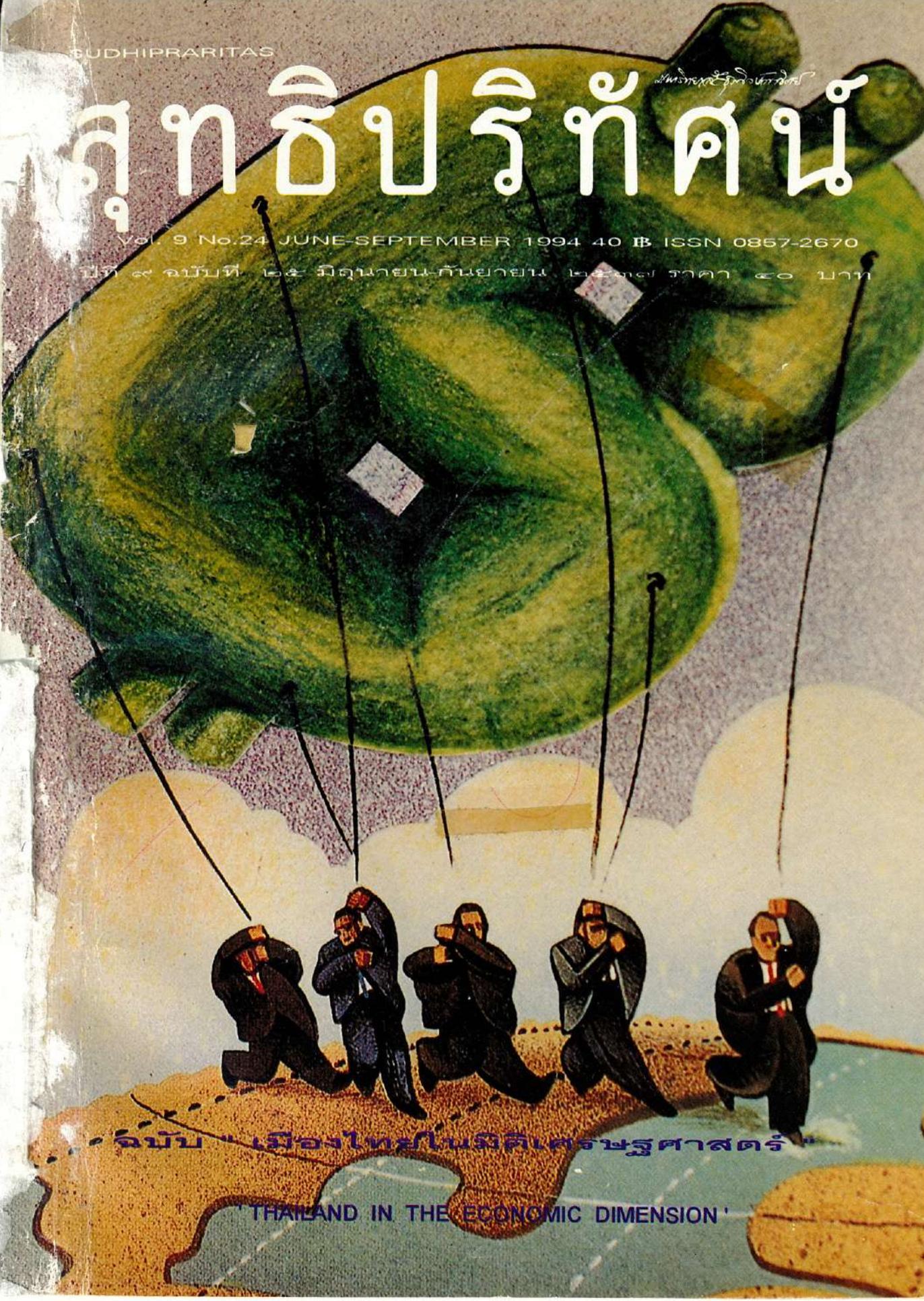
SUDHIPRARITAS

สำนักพิมพ์สุธิปริทัศน์

# สุธิปริทัศน์

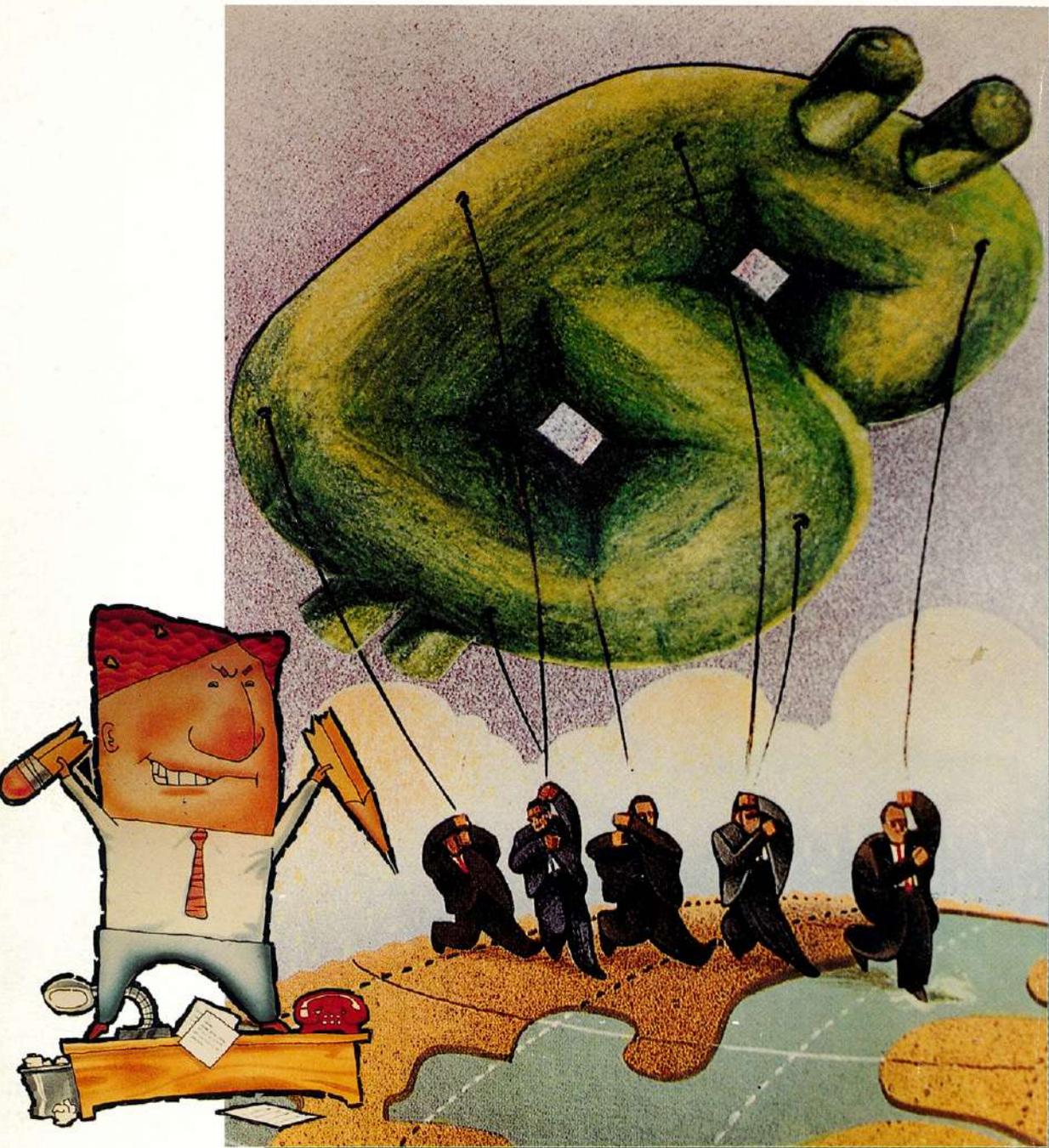
Vol. 9 No.24 JUNE-SEPTEMBER 1994 40 B ISSN 0857-2670

ปีที่ ๙ ฉบับที่ ๒๔ มิถุนายน-กันยายน ๒๕๓๗ ราคา ๔๐ บาท



ฉบับ "เมืองไทยในมิติเศรษฐศาสตร์"

'THAILAND IN THE ECONOMIC DIMENSION'



ภาพปก : เมืองไทยในมิติเศรษฐศาสตร์

คำบรรยาย : ในสถานะที่ระบบเศรษฐกิจของสังคมโลกกำลังจะกลายเป็นระบบเดียวกัน กระแสเศรษฐกิจจะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน มีการรวมกลุ่มของประเทศที่อยู่ในภูมิภาคเดียวกัน เพื่อผลก้าวหน้าทางเศรษฐกิจโลก ประเทศไทยไม่สามารถที่จะหยุดนิ่งอยู่ได้ในสภาวะดังกล่าว จำเป็นที่จะต้องรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของตนเองรวมทั้งต้องพยายามที่จะรังสรรค์เศรษฐกิจของชาติ เพื่อให้ค่าเงินบาทเป็นที่ยอมรับในนานาอารยประเทศ

# สุทธิปริทัศน์

ปีที่ ๙ ฉบับที่ ๒๕ มิถุนายน - กันยายน ๒๕๓๗ ราคา ๔๐ บาท ISSN 0857-2670

<b>เจ้าของ</b> มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต ๑๑๐/๑-๔ ถนนประชาชื่น แขวงทุ่งสองห้อง เขตดอนเมือง กรุงเทพฯ ๑๐๒๑๐ โทร. ๕๕๐-๐๐๕๐ (อัตโนมัติ ๒๐ เลขหมาย) ต่อ ๔๐๒ โทรสาร. ๕๙๑-๓๑๕๕	<b>วัตถุประสงค์</b> <ol style="list-style-type: none"><li>๑. เพื่อเป็นการเผยแพร่ความรู้ทางด้านวิชาการในศาสตร์สาขาต่างๆ</li><li>๒. เพื่อให้บริการทางวิชาการแก่สังคมในรูปแบบของวารสารทางวิชาการ</li><li>๓. เพื่อส่งเสริมการแสดงความคิดเห็น เสนอผลการค้นคว้าและวิจัย</li><li>๔. เพื่อให้ผู้ทรงคุณวุฒิ คณาจารย์ และนักวิชาการได้เผยแพร่ผลงาน</li><li>๕. เพื่อเผยแพร่เกียรติคุณทางด้านวิชาการ ของมหาวิทยาลัยในฐานะสถาบันอุดมศึกษาแห่งหนึ่ง</li></ol>
<b>คณะที่ปรึกษา</b> ดร.ไสว สุทธิพิทักษ์ ดร.เลิศลักษณ์ ส.บุรุษพัฒน์ อาจารย์ประเสริฐ ประภาสโสมบิล ศาสตราจารย์ไพฑูรย์ พงศบุตร อาจารย์ประกาศ วิจารณ์ คณะบดีทุกคณะ	<b>ฝ่ายสมาชิก</b> อาจารย์สมศิริ ชีระภาพ
<b>บรรณาธิการ : ผู้พิมพ์และโฆษณา</b> รองศาสตราจารย์ ดร.นวนิตย์ อินทรามะ	<b>ประชาสัมพันธ์</b> อาจารย์สุรางคณา ณ นคร
<b>ผู้ช่วยบรรณาธิการ</b> ผู้ช่วยศาสตราจารย์นุชทิพย์ ป.บรรจงศิลป์	<b>พิสูจน์อักษร</b> อาจารย์ชัยศักดิ์ สุกระกาญจน์
<b>กองบรรณาธิการ</b> อาจารย์อุษา สุกใส ดร.อรชร อรรถนวัตศิลา อาจารย์สุเทพ พันประสิทธิ์ อาจารย์ปรีชาภรณ์ เผือกผ่อง ผู้ช่วยศาสตราจารย์ปริญญา เกื้อหนู ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินิจ พิณอักษร ผู้ช่วยศาสตราจารย์กัลยาณี กิตติจิตต์ อาจารย์สุนันท์ ปุณณะหิตานนท์ อาจารย์วิศรุต สุวรรณวิเวก อาจารย์สุพรรณมา ตริมาศ ดร.ปริญ ลักขิตามนท์ อาจารย์คณัย มุสา	<b>ศิลปกรรม</b> อาจารย์ทรงธรรม โพธิ์แก้ว
	<b>ออกแบบรูปเล่ม</b> อาจารย์ก่อเกียรติ ขวัญสกุล
	<b>ถ่ายภาพ</b> อาจารย์ศุภชัย สายจตุรกีล
	<b>จัดจำหน่าย</b> ศูนย์หนังสือธรรมศาสตร์ โทร ๒๒๑-๐๒๓๓
	<b>พิมพ์ที่</b> บริษัท เอ็ดสันวรส์ไพเรตส์ จำกัด
	<b>เรียงพิมพ์</b> นายภาณุมาตร์ สุทธิสังข์
	<b>กำหนดออก</b> ราย ๔ เดือน
<b>ฝ่ายจัดการ</b> อาจารย์สุนันtha ลิ้มศิริวงศ์ นายพัฒน์พงศ์ อภิเดชทรัพย์กุล	<b>บทความหรือข้อคิดเห็นของผู้เขียนทุกท่าน ที่ลงพิมพ์ในวารสารสุทธิปริทัศน์ทุกฉบับ เป็นทัศนะวิจารณ์อิสระ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต กองบรรณาธิการและ ผู้จัดทำไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย</b>



# สาร

๗ ไทยกับการพัฒนาแห่งภาคพื้นสุวรรณภูมิ

*Thailand and the Development of the Suwannabhumi Region.*

พ.อ. (พิเศษ) ดร.ชินวุธ สุนทรสีมะ

*Col. (Special) Dr.Chinnavuth Suntornsima.*

๑๓ กระแสเศรษฐกิจโลกและทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจไทย

: นัยต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

*The Significance of the World Economy and the Tendency of Thai Economic Development Towards Human Resource Development.*

ดร.โอฬาร ไชยประวัติ

*Dr.Olam Chaipravat.*

๒๐ ผลกระทบต่อประเทศไทยภายหลังสหรัฐอเมริกายกเลิก

การปิดล้อมทางเศรษฐกิจต่อเวียดนาม

*Effects on the Thai Economy After Discontinuation of the Embargo on Vietnam.*

ดร.ไพศาล มะระพะฤกษ์วรรณ

*Dr. Paisan Marapruksawan.*

๒๙ เศรษฐกิจไทยในทศวรรษหน้า (พ.ศ. ๒๕๔๐-๒๕๕๐)

*Thai Economics in the Next Decade. (1977-2007)*

दनัย มูสา

*Danai Moosa.*

๓๓ เศรษฐกิจในชีวิตไทย

*The Economy in the Lives of Thais.*

ผศ.ดร.วิมลศรี อุปรมัย

*Asst. Prof. Dr. Vimonsri Upramai.*

๓๙ เศรษฐกิจชาวไร่ในท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลง

ทางเศรษฐกิจและสังคม : ศึกษาเฉพาะกรณีบ้านค้อใต้

อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี

*Farming Economy During the Economic and Social Changes of Ban Ko Tai Amphur Kok Po, Pattani Province.*

ศรีพงษ์ อุดมครบ

*Sripong Udomkrop*

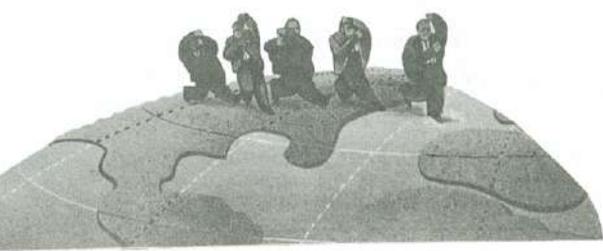
๔๗ วิวัฒนาการแนวคิดทางการบริหารตามกระแสเปลี่ยนแปลง

ของเศรษฐกิจโลก

*Developments in Administrative Thinking According to Changes in the World Economy.*

สิริวุฒิ บูรณพิร

*Sirivuth Bruranapira.*





# บ ก ญ

๕๒ สรุปย่อการวิจัยเรื่อง "เศรษฐกิจและภูมิหลังของลูกค้า  
บริษัทจำลอง ในสถาบันอุดมศึกษา"

*Abstract : Economics and the University Dummy Corporation.*

สุเทพ พันประสิทธิ์

*Suthep Punprasit.*

๖๐ สรุปย่อการวิจัยเรื่อง "การลงทุนทำธุรกิจสาหร่ายเกลียวทอง :  
แนวคิดสำหรับนักลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง

*Abstract : The Investment in Kleaw Thong Seaweed :*

*An Approach to Reduce the Risk.*

ผศ.ธนิดา จิตรน้อมรัตน์

*Asst. Prof. Tanida Jitnomratana.*

๗๑ POST-GATT (Uruguay Round) Effects on the World Rice  
Export Market for Thailand : A Research Study.

**Asst.Prof.Dr.Vinit Phinit-Akson.**

๘๐ Population Policy Implementation and Evaluation  
in Less Industrialized Countries.

**Dr.Rangsima Sirirangsi.**

๙๕ สารสังเขปงานวิจัยในหัวเรื่อง "เมืองไทยในมิติเศรษฐศาสตร์"

*Research Abstracts on Thailand in The Economics Dimension.*

ณัฐสิทธิ์ พุฒิวิสารทภาคย์

*Nuthasith Putvisartpak*

๑๐๒ เครื่องปั้นดินเผาไทยก้าวไกลในอนาคต

*The Development of Thai Ceramics.*

สุวรรณา ตรีมาศ

*Suwanna Trimas.*

๑๐๖ มุมมอง...ผู้บริหารสู่สัมฤทธิ์ผลขององค์กร

*Viewpoint : Administrators and the Efficiency of Their Organizations.*

โสเมสกาวิ สนิทวงศ์ ณ อัญญา

*Somsagow Snitwongse.*

๑๒๔ ทรัพย์สินทางปัญญา

*Intellectual Wealth.*

โชติช่วง ทัพวงศ์

*Chotechuong Thapvongse.*



# บรรณานิติการเถลลง

เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงก้าวไปอย่างรวดเร็ว ทำให้โลกเริ่มหลอมตัวเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันมากยิ่งขึ้น เราเรียกกระบวนการนี้ว่า **โลกาวัตต** นั้นหมายความว่า เทคโนโลยีทำให้เราติดต่อสื่อสารง่ายขึ้นระบบการค้าระบบเศรษฐกิจของสังคมโลกก็จะกลายเป็นระบบเดียวกัน กระแสเศรษฐกิจก็จะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน มีการรวมกลุ่มของประเทศที่อยู่ในภูมิภาคเดียวกันโดยมีวัตถุประสงค์สำคัญมากขึ้น กล่าวคือ เพื่อให้เกิดความใกล้ชิดกันประการหนึ่ง เพื่อผลก้าวหน้าทางเศรษฐกิจเป็นการคานอำนาจต่อกลุ่มอื่นนั่นอีกประการหนึ่ง

**สุทธิปริทัศน์** ฉบับนี้ได้รวมบทความทางเศรษฐกิจ บทวิเคราะห์เกี่ยวกับทิศทางผลกระทบการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจไทยไว้หลายบทความ เช่น " **กระแสเศรษฐกิจโลกและทิศทางการพัฒนาเศรษฐกิจไทย : นัยต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์** " " **เศรษฐกิจไทยในทศวรรษหน้า** " " **ผลกระทบต่อประเทศไทยภายหลังสหรัฐอเมริกายกเลิกการปิดล้อมทางเศรษฐกิจต่อเวียดนาม** " " **เศรษฐกิจในชีวิตไทย** " ตามด้วยเรื่องราว " **วิวัฒนาการแนวคิดทางการบริหารตามกระแสเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก** " และพร้อมพรั่งด้วยบทความประจำจากผู้ทรงคุณวุฒิหลากหลายด้วยกัน

วารสาร**สุทธิปริทัศน์** อันเป็นวารสารทางวิชาการแห่งมหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ ยังคงเปิดรับทรรศนะวิจารณ์จากทุกท่าน เพื่อเพิ่มเติมสีสันแห่งบรรยากาศวิชาการให้มีวิสัยทัศน์อันกว้างไกล ฉบับหน้าโปรดติดตามได้ใหม่ภายใต้หัวข้อเรื่อง " **โลกทัศน์นักกฎหมายกับการพัฒนากฎหมายไทย** "

กองบรรณานิติการ

๑๖ กันยายน ๒๕๓๗

# สาระสังเขป บทความ

ไทยกับการพัฒนาแห่งภาคพื้นสุวรรณภูมิ / พ.อ.(พิเศษ) ดร.วินวุธ สุนทรสีมะ

หน้า ๗

ไทยถือหลักการสำคัญ 3 ประการให้ความร่วมมือทางเศรษฐกิจและวิชาการแก่ประเทศเพื่อนบ้าน คือปัจจัยการผลิตอันเกื้อกูลกัน, หลักการมีผลประโยชน์ร่วมกัน, และความเป็นปึกแผ่นร่วมกัน

กระแสเศรษฐกิจโลกและทิศทางพัฒนาเศรษฐกิจไทย : นัยต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

/ ดร.โอฬาร ไชยประวัติ

หน้า ๑๓

การเปลี่ยนแปลงในกระแสเศรษฐกิจโลก ทำให้เกิดการกระจายการผลิตและจัดสรรทรัพยากรใหม่ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก เอื้อประโยชน์ต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งเน้นการผลิตบุคลากรในสาขาวิชาที่จะเป็นที่ต้องการอย่างมากมารองรับในอนาคต

ผลกระทบต่อประเทศไทยภายหลังสหรัฐอเมริกา ยกเลิกการปิดล้อมทางเศรษฐกิจต่อเวียดนาม

/ ไพศาล มะระพฤกษ์วรรณ

หน้า ๒๐

สหรัฐอเมริกายกเลิกมาตรการปิดล้อมทางเศรษฐกิจต่อเวียดนามมีผลกระทบต่อประเทศไทย ทางด้านการค้า การลงทุน สินค้าเกษตรทำให้ไทยต้องกำหนดทิศทางการค้าและการลงทุนในเวียดนาม

เศรษฐกิจไทยในทศวรรษหน้า (พ.ศ. ๒๕๔๐-๒๕๕๐) / ดนัย มุสา

หน้า ๒๔

กลุ่มเอเชียแปซิฟิกจะเติบโตจนเป็นประเทศอุตสาหกรรมใหม่ แต่ต้องอยู่ในกรอบของความร่วมมือ และแข่งขันลักษณะดังกล่าวทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนต้องมียุทธวิธีเพื่อเตรียมการในการตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลและปัจจัยการผลิตที่แม่นยำ จัมโบ้ รัฐบาลต้อง ทำหน้าที่เป็นผู้สนับสนุนมากกว่าเป็นผู้ควบคุม มีการกระจายอำนาจ และกระจายรายได้เป็นอย่างดีเป็นรูปธรรม

เศรษฐกิจในชีวิตไทย / ดร.วิมลศรี อุปรมัย

หน้า ๓๓

ชนบทของไทยเป็นสถานที่สะสมความต้องการพื้นฐานในชีวิตประจำวัน บ้านทรงไทย ที่ซดักนันทพรรณ ที่เป็นทั้งอาหารและสมุนไพร ผลไม้ ตลอดจนเสื้อผ้าเครื่องมือเครื่องใช้และยาวิเศษโรค มาตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน

เศรษฐกิจชาวไร่ฯ ท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม

: ศึกษาเฉพาะกรณีบ้านนาค้อใต้ อำเภอดงหลวง จังหวัดปัตตานี / ศรีพงษ์ อุดมครบ

หน้า ๓๔

ชุมชนบ้านนาค้อใต้ อดีตวิถีชีวิตของชาวบ้านขึ้นอยู่กับการผลิตในภาคการเกษตรเป็นหลัก โดยมีระบบครอบครัวและเครือญาติเป็นพื้นฐานสำคัญของวิถีการผลิตแบบยังชีพ หลังการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ทำให้บรรดาสตรีมุสลิมต้องปรับบทบาทของตนเองออกไปเป็นแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น

วิวัฒนาการแนวคิดทางการบริหาร : ตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก / สิริวุฒิ บุรณพิร หน้า ๔๗

วิวัฒนาการของการบริหารธุรกิจ เริ่มจากการบัญชี, การบริหารการเงิน, การบริหารการผลิต, การบริหารการตลาด, พฤติกรรมผู้บริโภค, กลยุทธ์การตลาด, การบริหารบุคคล, การบริหารทรัพยากรมนุษย์, กลุ่มสร้างคุณภาพงาน, การบริหารเชิงกลยุทธ์ จนถึงวิจัยและพัฒนา นักธุรกิจต้องรู้จักเลือกนำไปสู่ความสำเร็จให้กับองค์กรของตนเองให้ได้

สรุปย่อการวิจัยเรื่อง "เศรษฐกิจและภูมิหลังของลูกค้ายาบริษัทจำลอง ในสถาบันอุดมศึกษา"

/ สุเทพ พันประสิทธิ์

หน้า ๕๒

เป็นการศึกษาถึงภูมิหลังของลูกค้ายาที่มีความสัมพันธ์ต่อผลของการดำเนินกิจการในรูปของบริษัทจำลองของนักศึกษา ที่แต่ละสถาบันได้เปิดโอกาสให้นักศึกษาทดลองดำเนินการ เพื่อเป็นประสบการณ์แก่นักศึกษาต่อการออกไปประกอบอาชีพในวันข้างหน้า

สรุปย่อการวิจัยเรื่อง "การลงทุนทำธุรกิจสาหร่ายเกลียวทอง : แนวคิดสำหรับนักลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง"

/ ผศ.ธนิดา จิตรน้อมรัตน์

หน้า ๖๐

เป็นการศึกษาถึงการลงทุนทำธุรกิจสาหร่ายเกลียวทอง เพื่อนักลงทุนหรือผู้ประกอบการสามารถทราบล่วงหน้าถึงโอกาสของความสำเร็จ หรือความเสี่ยงต่อการลงทุน

POST-GATT (Uruguay Round) Effects on the World Rice Export Market for Thailand : A Research Study.

/ Asst.Prof.Dr.Vinit Phinit-Akson

หน้า ๗๑

GATT - และผลกระทบแก่การส่งออกข้าวไทยออกต่างประเทศ

Population Policy Implementation and Evaluation in Less Industrialized Countries.

/ Dr.Rangsima Sirirangsi

หน้า ๘๐

ผลกระทบของการนำนโยบายและการประเมินผลโครงการวางแผนครอบครัวที่มีต่ออัตราเจริญพันธุ์ในประเทศกำลังพัฒนา

เครื่องปั้นดินเผาไทยก้าวไกลในอนาคต / สุวรรณา ตริมาศ

หน้า ๑๐๒

เครื่องปั้นดินเผาเป็นหลักฐานทางประวัติศาสตร์ และหลักฐานการพัฒนาทางศิลปกรรมของสังคมไทยในอดีต นอกจากนี้ยังเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในปัจจุบันอย่างยิ่ง จึงมีคุณค่าควรแก่การอนุรักษ์ และพัฒนาให้คงอยู่ตลอดไป

มุมมอง...ผู้บริหารสู่สัมฤทธิ์ผลขององค์กร / ไสมสกาว สนิทวงศ์ ณ อยุธยา

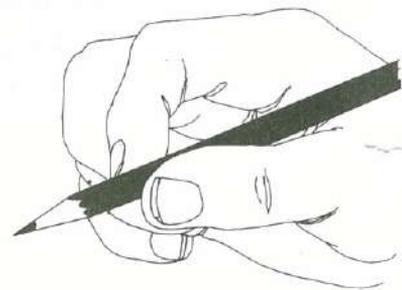
หน้า ๑๐๖

ทักษะของหัวหน้างานในการสร้างความเปิดเผยและความไว้วางใจกันและกันมี 6 หลักและต้องมีความสามารถในการนำเอากลยุทธ์ต่าง ๆ ทางการบริหารมาพัฒนาองค์กรของตนให้ก้าวหน้าขึ้นได้ในทุก ๆ ด้าน

กฎหมายใกล้ตัว : ทรัพย์สินทางปัญญา / โชติช่วง ทังวงศ์

หน้า ๑๒๔

ทรัพย์สินทางปัญญา ได้แก่ สิทธิอันเกี่ยวกับวรรณกรรม ศิลปกรรม และงานด้านวิทยาศาสตร์ การออกแบบด้านอุตสาหกรรม, เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ชื่อการค้า การออกแบบ และสิทธิอย่างอื่นที่มีผลเกิดจากทรัพย์สินทางปัญญา



# ไทยกับการพัฒนา แห่งภาคพื้นสุวรรณภูมิ



**\*พ.อ.(พิเศษ)ดร.ชินวุธ สุกุมณะ**

บทบาทของประเทศในการเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาภาคพื้นสุวรรณภูมิ

พลังสำคัญที่ทำให้ประเทศไทย สามารถมีความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ ได้อย่างรวดเร็ว นั้น ประกอบด้วย พลังสองประการคือ

1 พลังประชาธิปไตย

2 พลังของบทบาทธุรกิจเอกชน ที่มีความเสรี และมีความสามารถมาก

ประเทศเพื่อนบ้านของเรา ซึ่งเดิมเป็นประเทศในระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ เมื่อทราบถึงพลังทั้งสองนี้ จึงต่างมีความสนใจที่จะเรียนรู้จากประเทศไทย และได้ส่งผู้บริหารประเทศในระดับต่างๆ มาศึกษาและดูกิจการต่างๆ ของประเทศไทย ตลอดจนมารับการฝึกอบรมและขอให้ผู้เชี่ยวชาญของไทยให้การฝึกอบรมในประเทศของเขามีใช้น้อย ซึ่งบทบาทนี้เป็นบทบาทใหม่ของประเทศไทย ที่มีต่อประเทศเพื่อนบ้านของเรา เกี่ยวกับเรื่องความร่วมมือ



ในด้านเศรษฐกิจและวิชาการนี้ จะขอกล่าวถึงวิวัฒนาการเกี่ยวกับเรื่องนี้สักเล็กน้อย

แต่เดิม นับตั้งแต่ หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมา ไทยได้รับความช่วยเหลือทางเศรษฐกิจและวิชาการจากประเทศที่พัฒนาแล้ว มาโดยตลอด ความร่วมมือลักษณะนี้เป็นความสัมพันธ์ระหว่างประเทศในรูปแบบของความสัมพันธ์ระหว่างประเทศผู้ให้กับประเทศผู้ให้กับประเทศผู้รับ แต่เมื่อประเทศไทยได้พัฒนาเศรษฐกิจ ให้เจริญขึ้นถึงระดับพึ่งตัวเองได้แล้ว ในปัจจุบันความร่วมมือทางเศรษฐกิจและวิชาการในลักษณะการช่วยเหลือนี้ ก็ค่อยๆ ลื่นสุดลง ประเทศไทยจึงเริ่มเปลี่ยนจากประเทศผู้ให้ความช่วยเหลือ แก่ประเทศที่เจริญน้อยกว่าประเทศไทย และบทบาทนี้ของประเทศไทยนับวันจะมีมากขึ้นไปตามลำดับ

ในการติดต่อสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้านที่เราให้ความช่วยเหลือ หรือเรียกอย่างน่าฟังกว่าว่า

\*รัฐมนตรีประจำสำนักนายกรัฐมนตรี : Ph.D. (Economics.) University of Michigan ; U.S.A.

ให้ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ และวิชาการนั้น ประเทศไทยได้อธิบายแก่ประเทศเพื่อนบ้านของเราว่า หลักการสำคัญของการร่วมมือระหว่างประเทศนั้น ประเทศไทยถือหลักสำคัญสามประการคือ

ประการแรก เราถือหลักของการอาศัย **ปัจจัยการผลิตอันเกื้อกูลแก่กัน (Complementarity)** กล่าวคือ ประเทศเราอาจขาดแคลนบางสิ่งบางอย่าง เช่นทรัพยากรธรรมชาติ หรือทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งเขามีอยู่มากแต่เรามีปัจจัยอื่นมาก แต่เขาขาดแคลน เช่นความสามารถในด้านเทคโนโลยี การจัดการ การตลาดและการลงทุน เป็นต้น หากเรานำปัจจัยเหล่านี้มาผสมกันก็ย่อมจะก่อให้เกิดผลผลิตขึ้นได้ในประเทศของเขา อันจะเป็นการเพิ่มผลผลิตของประเทศ

ประการที่สอง ก็คือหลัก **การมีผลประโยชน์ร่วมกัน (Mutuality)** การเพิ่มผลผลิตของประเทศเขานั้น ก็จะเป็นการเพิ่มการจ้างงานและเพิ่มรายได้ของประเทศ นอกจากนั้นยังเป็นการเพิ่มการส่งออกด้วย ซึ่งจะทำให้เพิ่มรายได้เงินตราต่างประเทศ และทำให้เพิ่มขีดความสามารถในการนำเข้าสินค้าที่เขาขาดแคลนได้ด้วย อันจะทำให้เกิดประโยชน์แก่ประเทศเขา สำหรับประเทศเราก็สามารถเพิ่มการลงทุน และการประกอบการในประเทศของเขา นอกจากนั้นก็สามารถส่งสินค้าไปขายในประเทศเขาได้ด้วย จึงเกิดผลประโยชน์ร่วมกัน (mutual benefits)

เมื่อประเทศเขาและประเทศของเรา เกิดมีผลประโยชน์ร่วมกัน ก็ย่อมจะทำให้มีความสนิทสนมและมีความผูกพันร่วมมือกันอย่างแน่นแฟ้น เป็นปึกแผ่น ซึ่งก่อให้เกิดหลักการประการที่สาม คือ

**ความเป็นปึกแผ่นร่วมกัน (Solidarity)**

การจะก่อให้เกิดหลักการทั้งสามประการนั้นได้ จะต้องวางรากฐานอยู่กับจิตวิญญาณและสภาพจิตใจสองประการคือ **ความจริงใจต่อกัน (Sincerity)** และ**จิตใจที่เป็นมิตรต่อกัน (Friendly spirit)** ไม่คิดจะไปแสวงประโยชน์จากมิตรประเทศโดยปราศจากคุณธรรม

การร่วมมือระหว่างประเทศในลักษณะคำกล่าวนี้ จะเป็นการสร้างความเป็นปึกแผ่นของประเทศในภาคพื้นสุวรรณภูมิ และมิตรประเทศทั้งหลายแม้จะอยู่ไกลออกไปก็ตาม ฉะนั้นความสัมพันธ์และความร่วมมือลักษณะใหม่นี้ จะทำให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางแห่งความร่วมมือของประเทศต่างๆ ต่อประเทศในภาคพื้นนี้

ด้วยเหตุนี้ ประเทศไทยจึงประชาสัมพันธ์ให้ประเทศที่พัฒนาแล้ว และเคยเป็นประเทศผู้ให้ความช่วยเหลือแก่ประเทศไทย ได้ทราบถึงหลักการทั้งสามประการข้างต้น ตลอดจนจิตวิญญาณสำคัญสองประการดังกล่าว พร้อมทั้งชักชวนให้ประเทศที่พัฒนาเหล่านั้นมาร่วมมือกับประเทศไทยในการพัฒนา มิติใหม่ของการร่วมมือทางเศรษฐกิจและวิชาการระหว่างประเทศ โดยเปลี่ยนจากความสัมพันธ์ระหว่างประเทศผู้ให้กับประเทศผู้รับ มาเป็นความสัมพันธ์ลักษณะใหม่ที่เรียกว่า **ประเทศส่วนร่วมในการร่วมมือกัน (cooperation partnership)** ในการร่วมมือกันนี้จะรวมทั้งภาคราชการ ภาคเอกชน ภาคสถาบันการศึกษาและองค์กรพัฒนาเอกชน (NGO) ด้วยหลักการแห่งความร่วมมือลักษณะใหม่นี้ จะก่อให้เกิดความร่วมมือที่จะมุ่งต่อประโยชน์ร่วมกันของทุกฝ่ายอย่างเป็นธรรม อันจะ

ก่อให้เกิดสันติสุข และสันติภาพในภาคพื้นนี้

### แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ

นอกเหนือจากบทบาทของประเทศไทย ในด้านความร่วมมือทางเศรษฐกิจและวิชาการ ระหว่างประเทศดังกล่าวแล้วประเทศไทยเอง ก็จะต้องพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศให้รู้ตหน้าอีกต่อไปอย่างไม่หยุดยั้งกิจการด้านใดที่เจริญก้าวหน้าได้เป็นอย่างดีก็จะต้องขยายกิจการให้กว้างขวาง ออกไปให้มากขึ้น ส่วนในกิจการด้านใดที่ยังมีปัญหาและยังไม่สามารถสนองความต้องการของประชาชนได้อย่างเพียงพอก็ต้องดำเนินการแก้ไข และ พัฒนาให้ดียิ่งขึ้นให้เกิดประโยชน์แก่ประชาชน ผู้ประสบปัญหาอย่างแท้จริงควบคู่ไปด้วย

กล่าวโดยทั่วไปแล้ว กิจการที่ประเทศไทยสามารถพัฒนาได้อย่างเจริญรุดหน้า มักจะเป็นกิจการที่เป็นผลงานของนักธุรกิจ ในภาคเอกชนเป็นส่วนใหญ่ อันได้แก่ กิจการด้านอุตสาหกรรม การส่งออก การพาณิชย์ ทุกลักษณะและกิจการด้านการท่องเที่ยว และกิจการต่างๆ ที่สืบเนื่อง ส่วนกิจการที่ยังไม่สามารถรุดหน้าได้อย่างเพียงพอก็เป็นกิจการในด้ารเกษตรกรรมและกิจการที่เกี่ยวข้องกับชาชนบท นอกจากนี้สิ่งที่ยังขาดแคลนอยู่มากก็เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกิจการพื้นฐานเศรษฐกิจ เช่น การคมนาคมและขนส่ง การจราจร การพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การพัฒนาคุณภาพของทรัพยากรมนุษย์ ทั้งการศึกษาและสุขภาพอนามัย ส่วนปัญหาสำคัญขนาดใหญ่ของประเทศก็ได้แก่ ปัญหาการแพร่ขยายของโรคเอดส์ยาเสพติด ปัญหาการตัดไม้ทำลายป่าและปัญหาความเสื่อมโทรมของ

ภาวะแวดล้อม

ปัญหาเหล่านี้เป็นเรื่องที่รู้กันอยู่ทั่วไปแล้ว แต่ที่หยิบยกขึ้นมากล่าว ณ ที่นี้ก็เพื่อจะตั้งเป็นหลักสำหรับนำไปสู่แนวคิดของการสร้างสรรค์นักเศรษฐศาสตร์ยุคใหม่ ซึ่งจะต้องเป็นบุคคลที่มีค่าและเป็นประโยชน์ต่อความต้องการของประเทศ ในด้านต่างๆ ซึ่งกล่าวอย่างสรุปก็เป็นความต้องการในด้านภาคราชการ ด้านภาคเอกชนและด้านระหว่างประเทศ จากความต้องการของแต่ละด้านเราจะสามารถมองเห็นในรายละเอียดว่า ทิศทางแห่งความต้องการจะเป็นเรื่องอะไรบ้าง และนักเศรษฐศาสตร์จะมีส่วนร่วมอย่างสำคัญในกิจการใดได้บ้าง จากนี้จะสามารถกำหนดต่อไปได้ว่า นักเศรษฐศาสตร์จะสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่กิจการต่างๆ เหล่า นั้นได้อย่างไรบ้าง และนักเศรษฐศาสตร์เหล่านั้นควรจะมีความรู้ความสามารถในเรื่องใดอย่างไร ต่อจากนี้ก็จะสามารถกำหนดแนวทางในการสร้างสรรค์นักเศรษฐศาสตร์ยุคใหม่ได้

ก่อนที่จะกล่าวต่อไป นำที่จะได้มาทบทวนดูว่า การผลิตนักเศรษฐศาสตร์ของไทยได้มีวิวัฒนาการมาอย่างไรในอดีตและปัจจุบัน เพื่อที่จะมองออกไปข้างหน้า ในแง่มุมของการพัฒนาได้ต่อไปในอนาคต

### วิวัฒนาการในการผลิตนักเศรษฐศาสตร์ของไทย

ขอให้ท่านทั้งหลายจงตั้งต้นคิดว่า ท่านคือผลผลิตจากการหล่อหลอมของวิวัฒนาการในการเรียนการสอนวิชาเศรษฐศาสตร์ และท่านเป็นเพียงจุดหนึ่งในกระแสธารแห่งกาลเวลาของวิวัฒนาการนั้น ซึ่งมีทั้งอดีต ปัจจุบันและอนาคต หากท่านมอง

สถานการณ์ต่างๆ จากจุดที่ท่านยืนอยู่ในกระแสธารอันนั้น ท่านอาจจะมองเห็นแต่สภาพรอบตัวท่าน ใกล้ตัวท่านซึ่งอาจจะทำให้ท่านมีความพึงพอใจอยู่กับสภาพนั้นๆ ด้วยแต่ถ้าหากท่านนำตัวของท่าน ออกมานอกกระแสธารแห่งกาลเวลานั้น โดยให้มาลอยตัวอยู่ในระดับสูง ท่านก็จะได้เห็นกระแสธารแห่งกาลเวลาของวิวัฒนาการในวิชาเศรษฐศาสตร์ ดังกล่าวอย่างเต็มที่ ท่านจะรู้ว่ากระแสธารนี้ไหลมาจากไหน ขณะนี้ท่านอยู่ตรงไหน และกระแสธารนี้จะไหลไปทางใด แล้วท่านก็จะสามารถพิจารณาดูความเหมาะสมของทิศทางและปลายทางของกระแสธารนี้ได้ และท่านจะสามารถแม้จะกำหนดได้ต่อไปด้วยว่า กระแสธารนี้ควรจะไหลไปทางใดอย่างไร ในอันที่จะทำให้เมืองไทยและคนไทยมีความสุขสมบูรณ์ยิ่งๆ ขึ้นอย่างแท้จริงตามวัตถุประสงค์มูลฐานของวิชาการด้านเศรษฐศาสตร์ที่ท่านได้มีส่วนอยู่ด้วย

วิชาเศรษฐศาสตร์ได้เริ่มมีการเรียนที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ในขณะที่ยังเป็นมหาวิทยาลัยวิชาธรรมศาสตร์และการเมือง ไทยต้องเริ่มเรียนให้ได้ปริญญา "ธ.บ." คือธรรมศาสตรบัณฑิตเสียก่อนแล้วจึงเรียนปริญญาโททางเศรษฐศาสตร์ต่อไป การเรียนเศรษฐศาสตร์จากฐาน ธ.บ. นั้นนับว่าเหมาะสมแก่การปฏิบัติมากเพราะ ธ.บ. นั้นต้องเรียนทั้งกฎหมาย และการปกครองบ้านเมือง และท่านที่ได้ปริญญา ธ.บ. ในสมัยนั้น ท่านก็สามารถไปบริหารงานของบ้านเมืองกันได้แทบทุกกระทรวง ทั้งนี้เพราะท่านเรียนอย่างนักปฏิบัติท่านเรียนจากการศึกษากรณีต่างๆ ที่เป็นจริง เช่นจากคำพิพากษาของศาลฎีกา เป็นต้น เมื่อท่านเรียนต่อทาง

ด้านเศรษฐศาสตร์ ท่านจึงเป็นนักเศรษฐศาสตร์ที่มุ่งไปสู่การปฏิบัติและการบริหารงานของบ้านเมืองทั้งๆ ที่การศึกษาวิชาเศรษฐศาสตร์ในสมัยนั้น จะเป็นเพียงการพรรณนาด้วยเหตุด้วยผลแบบฝรั่งเศสสมัยเก่าๆ โดยใช้ตำราของท่านอาจารย์ที่มาจากฝรั่งเศส เช่น ท่านอาจารย์ดร.เด็อน เป็นหลักเท่านั้นก็ตาม ต่อมาได้มีการแยกคณะต่างๆ ออกจากกันและมีการสอนเศรษฐศาสตร์ในระดับปริญญาตรีจากคณะเศรษฐศาสตร์โดยเริ่มเรียนจากทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ต่างๆ กันเลย การเรียนก็อาศัยการอธิบายด้วยเหตุด้วยผลเป็นหลัก อย่างมากก็มีการเขียนเส้นอุปสงค์และอุปทานเป็นเครื่องประกอบการอธิบาย ในระยะแรกๆ นั้นมหาวิทยาลัยวิชาธรรมศาสตร์และการเมืองเป็นมหาวิทยาลัยเปิด ตอนหลังจึงเปลี่ยนมาเป็นมหาวิทยาลัยปิดและต่อมาได้จัดให้มีคณะศิลปศาสตร์และให้นักศึกษาทุกคนต้องเรียนวิชาพื้นฐานในปีแรกจากคณะศิลปศาสตร์ ตอนนั้นจึงได้มีการเรียนคณิตศาสตร์ชั้นมหาวิทยาลัยขึ้นในธรรมศาสตร์แต่แม้กระนั้นก็ตามพอขึ้นมาเรียนในคณะเศรษฐศาสตร์ ก็ไม่มีการใช้คณิตศาสตร์ แต่อย่างไรเลย เพราะการสอนยังคงเป็นแบบพรรณนาโวหารต่อไป จนกระทั่ง พ.ศ. 2507 จึงได้เริ่มเรียนคณิตเศรษฐศาสตร์ และมีการเรียนเศรษฐศาสตร์ โดยเอาคณิตศาสตร์มาใช้เป็นเครื่องมือในการอธิบาย และได้มีการเรียนวิชาเศรษฐมิติ และการวางแผนโดยใช้วิชาเศรษฐมิติกันขึ้น ในทุกมหาวิทยาลัยในครั้งนั้น ซึ่งมิได้อยู่แค่จุฬาฯ ธรรมศาสตร์และเกษตรศาสตร์ในการสอนครั้งกระนั้นเป็นการเริ่มต้นการเรียนเศรษฐศาสตร์แบบใหม่ โดยตั้งความหวังและเป้าหมายไว้เพื่อวางรากฐานนักศึกษาเศรษฐศาสตร์ให้เริ่มมีกึ๋น

กับคณิตเศรษฐศาสตร์ เศรษฐมิติ และการใช้แบบจำลองทางเศรษฐกิจในการเรียนเศรษฐศาสตร์ เพื่อให้ให้นักศึกษาสามารถไปเรียนต่อในต่างประเทศ โดยไม่ต้องหลีกเลี่ยงวิชาเศรษฐศาสตร์สมัยใหม่กันดังแต่ก่อน ผลก็ปรากฏออกมาตามความคาดหมาย นักเรียนเศรษฐศาสตร์ที่ได้ปริญญาตรีจากเมืองไทยในยุคนั้นเป็นต้นมา ได้ไปเรียนต่อทำปริญญาโท ปริญญาเอกจากต่างประเทศกันได้ผลดี โดยไม่หลีกเลี่ยงการเรียนที่มีการใช้คณิตศาสตร์ ยิ่งกว่านั้นยังสามารถไปเรียนได้ผลดียิ่งขึ้นด้วยเพราะทักษะทางคณิตศาสตร์ของนักเรียนไทยโดยทั่วไป มักจะดีกว่าเด็กฝรั่ง ในยุคปัจจุบันนี้ นักเศรษฐศาสตร์ที่จบจากต่างประเทศ และรวมทั้งที่จบในประเทศ ต่างก็มีความถนัดในเศรษฐศาสตร์เชิงปริมาณ (Quantitative Economics) กันทั้งนั้น และได้หันมาทำแบบจำลองเศรษฐมิติกันเป็นจำนวนมาก

จากที่พิจารณาวิวัฒนาการเกี่ยวกับการปั้นนักเศรษฐศาสตร์ของเรามาฉันนี้ ผมมองเห็นว่า ในระยะแรกสมัย มทก. นั้น เรามีคำว่า "การเมือง" อยู่ในชื่อมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และเราเริ่มจากปริญญาธ.บ. ซึ่งเรียนกฎหมายและการบริหารบ้านเมือง และใช้วิธีการเรียนการสอนจากของจริงในการปฏิบัติจึงทำให้นักเศรษฐศาสตร์ที่ปั้นขึ้นในสมัยนั้น รวมทั้งที่ไปเรียนต่อในต่างประเทศเช่น ดร.ป๋วย เป็นต้น เป็นนักเศรษฐศาสตร์ที่เป็นนักปฏิบัติโดยพื้นฐาน แต่ต่อมาเมื่อแยกคณะเศรษฐศาสตร์แล้ว เราเริ่มจะแก้ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์กับการเรียนเศรษฐศาสตร์ จึงเต็มไปด้วยนามธรรมที่มีภาษาเศรษฐศาสตร์ที่ฟังยาก เข้าใจยาก ฉะนั้นจึงต้องจดจำจำนวนและศัพท์แสงทางเศรษฐศาสตร์กันจนคล่องปากขึ้นใจเข้า

เลือดเข้าเนื้อ แล้วเลยเอาไปใช้กันอย่างนั้น ฉะนั้นเวลาไปอธิบายให้ใครต่อใครรวมทั้งผู้บริหารประเทศหรือประชาชนทั่วไปฟัง ก็อดไม่ได้ที่จะมีสำนวนแบบเศรษฐศาสตร์ออกไปให้เขาเวียนหัวอย่างน่าประทับใจ แต่ไม่ค่อยเข้าใจอะไรกันอยู่เสมอ

ข้อนำวิดุกสำหรับอนาคตก็คือ พอยุคหลังนี้เราเริ่มแก้สองอย่างคือเราแก้ทั้งทฤษฎีและภาษาศาสตร์อย่างว่านั้นแล้ว เรายังแก้ทางด้านคณิตศาสตร์และเศรษฐมิติ รวมทั้งแบบจำลองเศรษฐมิติกันแบบฝรั่งด้วย บางครั้งการสื่อความหมายกับคนที่ไม่ใช่ นักเศรษฐศาสตร์ จึงชักจะทำให้คนเหล่านั้นเวียนหัวเพิ่มขึ้นเป็นสองเท่าด้วย ช้ำร้ายแนวโน้มต่อไปข้างหน้าชักจะดูยุ่งเหยิงขึ้นตามลำดับ เพราะว่า นักเศรษฐศาสตร์รุ่นใหม่ จะแก้แบบจำลองทางเศรษฐมิติกันมากขึ้นและนับวัน แบบจำลองจะต้องยุ่งขึ้น จำนวนสมการต้องมากขึ้น รูปสมการก็จะยุ่งเหยิงขึ้น เพราะความสามารถของเครื่องคอมพิวเตอร์มีมากขึ้น โปรแกรมด้านซอฟต์แวร์ ก็ยิ่งเก่งขึ้น สมการซับซ้อนอย่างไร มีหลายรูปแบบปะปนกันอย่างไรก็สามารถหาคำตอบได้จาก เครื่องคอมพิวเตอร์ด้วยความเจริญทางด้านซอฟต์แวร์ดังกล่าว สิ่งที่น่าหวั่นวิตกก็คือเผผลๆ เราจะมัวเพลินกับการเล่นแบบจำลองที่สลับซับซ้อนจนอาจลืมนึกถึงความสมจริงตามสามัญสำนึกทางเศรษฐศาสตร์และมองข้ามความคลาดเคลื่อนต่าง จากภาวะประมาณที่จะต้องทับทิมมากยิ่งขึ้น ขึ้น ตามความซับซ้อนของรูปสมการและจากการดำเนินงาน ทางคณิตศาสตร์ที่กระทำต่อสมการต่างๆ นั้นทั้งนี้ก็เพราะว่าไม่ว่าจะบวกลบคูณหารกันอย่างไรก็ตาม ความคลาดเคลื่อนจะมีแต่บวกกับคุณลูกเดียวทั้งสิ้น จะไม่มีลดลงเลย

ประการหนึ่งอีกประการหนึ่งหากไม่ระวังศึกษาสภาพสมการต่างๆ และผลกระทบต่อกันในเชิงเหตุและผลทางเศรษฐศาสตร์ไว้ให้ดีแล้วผลอยู่ เมื่อเรายึดแบบจำลองขนาดใหญ่ๆ และยุ่งๆ เข้าเครื่องคอมพิวเตอร์ไป และถ้าหากเราโปรแกรมซอฟต์แวร์ดีๆ และไม่มีข้อผิดพลาดเล็กน้อยอะไรให้เครื่องตีกลับออกมาแล้วเครื่องก็จะเคี้ยวเอาๆ แล้วก็พิมพ์ผลออกมาให้เราด้วยสมองกลของมันและอาจทำให้สมองเนื้อของเรารับเอาคำตอบนั้นไปใช้โดยไม่ทราบเหตุผลว่าทำไมออกมาอย่างนั้นก็เป็นได้ สิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องที่จะต้องในกระแสรออันนั้นท่านอาจจะมองเห็นแต่สภาพรอบตัวท่านใกล้ตัวท่าน ซึ่งในกระแสรออันนั้นท่านอาจจะมองเห็นแต่สภาพรอบตัวท่านใกล้ตัวท่าน ซึ่งพึงระวังเป็นอย่างยิ่งเพราะว่าหุ่นยนต์ที่สร้างได้ง่ายที่สุด แท้ที่จริงแล้ว ก็คือตัวนักเศรษฐศาสตร์ในยุคใหม่ๆ นั่นเองกล่าวคือตัวเราจะ

กลายเป็นหุ่นยนต์ไปตามกลไกของแบบจำลองเศรษฐกิจมิติอันสลับซับซ้อนนั่นเอง จนเราปรับความคิดด้วยเหตุด้วยผลด้วยสามัญสำนึกไม่ทัน และข้อที่ร้ายที่สุด ก็คือ เราอาจจะหลงไหลมันจนไม่ยอมฟังคำติติงของคนธรรมดาๆ ทั้งหลายแล้วเราก็จะอยู่ในโลกอีกโลกหนึ่งที่ได้เต็มไปด้วยมนุษย์หุ่นยนต์พันธุ์เดียวกันนี้ ซึ่งจะห่างไกลไปจากโลกทางปฏิบัติได้โดยสิ้นเชิง นี่คือปัญหาในอนาคตที่น่าหว่นวิตกจากทิศทางข้างหน้าของกระแสรอแห่งกาลเวลาของวิวัฒนาการในการปั้นนักเศรษฐศาสตร์ดังกล่าว

ฉะนั้นสิ่งที่นักเศรษฐศาสตร์จะต้องระวังก็คือ จะต้องเข้าใจความสัมพันธ์ทางคณิตศาสตร์และเศรษฐศาสตร์ของแบบจำลองเป็นอย่างดี และจะต้องสามารถอธิบายด้วยภาษาธรรมดาๆ ง่ายๆ ให้คนที่ไปเข้าใจเหตุเข้าใจผลทางเศรษฐศาสตร์เหล่านั้น ตลอดจนผลลัพธ์ และข้อเสนอแนะที่เกิดขึ้นได้จึงจะดี

□□





# กระแสเศรษฐกิจโลก

และ

## ทิศทางพัฒนาเศรษฐกิจไทย : นัยต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์



**\*ดร.โลทาร์ ไชยประวัตติ**

### การเปลี่ยนแปลงในระบบเศรษฐกิจโลก

พัฒนาการที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจโลกในรอบ 30 ปีที่ผ่านมาประการหนึ่ง คือการที่ขนาดของระบบเศรษฐกิจในแต่ละภูมิภาคของโลกมีความใกล้เคียงกันมากขึ้น โดยสัดส่วนผลผลิตของอเมริกาเหนือได้ลดลงอย่างมาก โดยเฉพาะสหรัฐฯ จากกว่าร้อยละ 40 ของผลผลิตทั้งโลก ในช่วงต้นทศวรรษ 1960 ลงมาเหลือเพียงประมาณร้อยละ 25 ในปัจจุบัน (ตารางที่ 1) ขณะที่ผลผลิตของยุโรปเพิ่มขึ้นจากการรวมตัวกันภายในกลุ่ม และที่น่าสนใจคือผลผลิตของประเทศในเอเชียเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่าประเทศอื่น ๆ โดยที่ญี่ปุ่นได้พัฒนาจากสัดส่วนผลผลิตเพียง 1 ใน 10 ของสหรัฐฯ เมื่อ 30 ปีก่อนมาเป็นเกือบครึ่งหนึ่งในปัจจุบัน อย่างไรก็ตามเมื่อ

พิจารณาจากส่วนแบ่งในการค้าของโลก (ตารางที่ 1) สัดส่วนของสหรัฐฯ ในการค้าของโลกไม่ได้ลดลงรวดเร็วเหมือนด้านผลผลิต แต่โดยเปรียบเทียบแล้วมีความสำคัญลดลง โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับญี่ปุ่นประเทศกำลังพัฒนาในเอเชีย และยุโรป ที่มีสัดส่วนการค้าสูงขึ้นมาก

การเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนผลผลิตและการค้าของภูมิภาคต่าง ๆ ในโลกดังกล่าว มีปัจจัยสำคัญประการหนึ่งจากการรวมตัวในระดับภูมิภาคในลักษณะของเขตการค้าเสรีมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศอุตสาหกรรม เริ่มจากแนวคิดในการจัดตั้งยุโรปตลาดเดียวให้สำเร็จในปี 2535 (EC 1992) ในปี 2528 และการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอเมริกาและแคนาดา ที่มีผลตั้งแต่เดือนมกราคม 2532 ต่อมาใน

\*กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) : Ph.D. (Economics) Massachusetts Institute of Technology, U.S.A.

เดือนมิถุนายน 2533 ได้มีการตกลงเป็นทางการที่จะจัดตั้งเขตเศรษฐกิจยุโรป (European Economic Area : EEA) ขึ้น โดยการรวมตัวของสมาชิกสหภาพยุโรป (European Union : EU) และสมาคมการค้าเสรียุโรป (EFTA) ยกเว้นสวิตเซอร์แลนด์ ในเดือนเมษายน 2534 ได้มีความตกลงจัดตั้งเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (NAFTA) เกิดขึ้น โดยทั้ง EEA และ NAFTA จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนมกราคม 2537

สำหรับภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก นอกจากการจัดตั้งเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ในปี 2536 แล้ว กล่าวได้ว่า ไม่มีการรวมกลุ่มเศรษฐกิจขนาดใหญ่ โดยเฉพาะกับญี่ปุ่นอย่างเด่นชัดเท่าประเทศอุตสาหกรรมในยุโรปและอเมริกา แต่ผลผลิตและการค้าของประเทศในกลุ่มนี้เติบโตขึ้นมากจากการค้าระหว่างกันในภูมิภาคเป็นสำคัญ โดยเป็นผลต่อเนื่องจากการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงมากของประเทศในเอเชีย ทั้งญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน ฮองกง และประเทศกลุ่มอาเซียน รวมทั้งจีน (ตารางที่ 2) นอกจากนี้ เศรษฐกิจของประเทศเหล่านี้ยังได้รับการสนับสนุนจากขนาดตลาดที่ใหญ่มากของสหรัฐฯ เปิดช่องให้เกิดการกระจายการผลิตและการจัดสรรทรัพยากร (Division of Labour and Capital) ภายในภูมิภาค โดยเกิดการปรับเปลี่ยนขั้นตอนการผลิตสินค้าของแต่ละประเทศจากสินค้าอุตสาหกรรมดั้งเดิมไปสู่สินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น และสู่สินค้าที่มีเทคโนโลยีและความรู้เฉพาะในการผลิตสูงเป็นลำดับ โดยญี่ปุ่นและกลุ่ม Asian NICs ได้ย้ายฐานการผลิตมาสู่ประเทศอื่น ๆ ที่ยังไม่ถูกตัดสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) มีค่าจ้างแรงงานต่ำรวมทั้งมีบรรยากาศการลงทุนโดยทั่วไปที่เอื้ออำนวย

ปรากฏการณ์อีกประการหนึ่งที่เกิดขึ้นในระบบสังคมเศรษฐกิจโลกในระยะที่ผ่านมา คือการที่ระบบเศรษฐกิจแบบสังคมนิยมถูกทดแทนด้วยระบบทุนนิยม ทั้งในประเทศจีน อินเดีย และยุโรปตะวันออก รวมทั้งการล่มสลายของอดีตสหภาพโซเวียต ทำให้ประเทศเหล่านี้มีศักยภาพในการเป็นทั้งตลาดและฐานการผลิตสำหรับส่งออก โดยเฉพาะในกรณีของจีนและเวียดนาม ทำให้การกระจายการผลิตและจัดสรรทรัพยากรในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกเป็นไปอย่างกว้างขวางยิ่งขึ้น และส่งเสริมให้ภูมิภาคนี้มีความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในอัตราสูงอย่างต่อเนื่อง และทำให้ภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกเป็นตัวนำในการเติบโตของเศรษฐกิจโลก แม้ว่าอัตราเจริญเติบโตจะช้าลงบ้างในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน อันเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในประเทศอุตสาหกรรมตั้งแต่ปลายปี 2533 อันเป็นผลมาจากวิกฤตการณ์ในอ่าวเปอร์เซีย

ในด้านการค้า แม้ว่าการเจรจาการค้าพหุภาคีรอบอุรุกวัยที่เริ่มต้นเจรจาตั้งแต่เดือนกันยายนปี 2529 จะมีความยืดเยื้อและในระหว่างที่การเจรจายังไม่สิ้นสุดลงประเทศต่าง ๆ ได้นำมาตรการกีดกันทางการค้ามาใช้ในหลายรูปแบบ ทั้งการให้จำกัดการส่งออกโดยสมัครใจ (Voluntary Restiction on Export) การเก็บภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-dumping Levies) การเก็บภาษีตอบโต้ทางการค้า (Countervailing Duties) รวมทั้งการใช้กฎหมายมาตรา 301 ของสหรัฐฯ ซึ่งกล่าวได้ว่าเป็นการทำลายต่อ GATT อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่ายินดีว่าการเจรจารอบอุรุกวัยสามารถสรุปลงได้ด้วยการเจรจาเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2536 ที่ผ่านมา โดยมีข้อสรุป

ที่จะทำให้บรรยากาศทางเศรษฐกิจการค้าของโลกดีขึ้นหลายประการ ทั้งในการให้ประเทศสมาชิกลดภาษีศุลกากรลง การลดการอุดหนุนสินค้าเกษตร การสร้างขบวนการยุติข้อพิพาททางการค้าให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เหล่านี้จะทำให้การค้าของโลกเป็นเสรีและมีการขยายตัวมากขึ้น

### ผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทย

การเปลี่ยนแปลงในกระแสเศรษฐกิจโลกที่ทำให้เกิดการกระจายการผลิตและจัดสรรทรัพยากรใหม่ในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกที่ผ่านมา นับว่าเอื้อประโยชน์ต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอย่างยิ่ง เมื่อพิจารณาจากอัตราความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้การขยายฐานการผลิตของญี่ปุ่นและ Asian NICs มายังประเทศที่มีศักยภาพในการลงทุนในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นผลโดยตรงจากการตกลงร่วมมือของกลุ่มประเทศอุตสาหกรรม 5 ประเทศ (G-5) \* เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2528 ในการใช้นโยบายการเงินการคลังผลักดันให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ และอัตราดอกเบี้ยโลกอ่อนตัวลงอย่างมีเสถียรภาพ เพื่อรักษาการขยายตัวทางการค้าและเศรษฐกิจโลก พร้อมกับช่วยแก้ปัญหาการขาดดุลการค้าจำนวนมหาศาลของสหรัฐ ความร่วมมือดังกล่าวทำให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2529 ลดลงอย่างรวดเร็วถึงร้อยละ 30 จากปี 2528 เมื่อเทียบกับเงินเยนและมาร์ค และยังคงเคลื่อนไหวอยู่ในระดับต่ำในระยะต่อมา ขณะเดียวกันได้มีความเคลื่อนไหวให้ประเทศ Asian NICs ขึ้นค่าเงินของตนพร้อมกัน การเปิดตลาดมากขึ้นด้วย

การเคลื่อนย้ายของกระแสการลงทุนจากญี่ปุ่น และ Asian NICs มายังประเทศไทยในช่วงปี

2529-2533 นั้นราคาน้ำมันและอัตราดอกเบี้ยโลกที่อยู่ในเกณฑ์ต่ำ ประกอบกับค่าเงินบาทที่อ่อนตัวลงได้เอื้ออำนวยให้การท่องเที่ยวจากต่างประเทศหลังไหลเข้าสู่ประเทศไทยและขยายตัวอย่างมาก ในช่วงปี 2529-2533 อัตราการเติบโตของการลงทุนในภาคเอกชน (Real Private Investment) และการส่งออกสินค้าและบริการสูงถึงเฉลี่ยร้อยละ 22.8 และ 24.9 ต่อปี ตามลำดับ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เศรษฐกิจไทยเติบโตในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 22.8 และ 24.9 ต่อปี ตามลำดับ และเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เศรษฐกิจไทยเติบโตในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 10.0 ต่อปี ในช่วงดังกล่าว (ตารางที่ 3) ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็น "ยุคทองของเศรษฐกิจไทย" โดยเป็นที่น่าสังเกตว่าเป็นการเติบโตในภาคอุตสาหกรรมและบริการเป็นสำคัญ

ในช่วงปี 2534-2536 เหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศ การปรับโครงสร้างภาษีสู่ระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม และความซบเซาของเศรษฐกิจโลก ได้ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยที่สูงนำพอใจเมื่อเทียบกับเศรษฐกิจโลกที่เติบโตในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 1.5 ต่อปี แต่เมื่อพิจารณาในองค์ประกอบของการเจริญเติบโตแล้ว พบว่าบทบาทของการลงทุนภาคเอกชนในการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศได้ลดลงเป็นลำดับ โดยมีการลงทุนภาครัฐบาลรวมทั้งโครงการที่รัฐบาลได้สัมปทานกับภาคเอกชนมาทดแทนบ้าง เนื่องจากแรงจูงใจในการลงทุนในประเทศไทยมีแนวโน้มลดลง เมื่อเทียบกับประเทศที่ก้าวเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเสรีนิยมใหม่ ๆ เช่น จีน และเวียดนาม ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากกระแสเงินทุนไหลเข้าจากต่างประเทศ เห็นได้ชัดเจนว่าสัดส่วนเงิน

\* ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น อังกฤษ ฝรั่งเศส และ เยอรมันตะวันตก

ลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสุทธิได้ลดลงจากกว่าร้อยละ 30 ของเงินทุนนำเข้าสุทธิทั้งหมดในช่วงยุคทอง เหลือเพียงร้อยละ 10 ในปี 2536 โดยมีการเพิ่มขึ้นมากในส่วนของเงินทุนนำเข้าในรูปแบบของเงินฝากบัญชีเงินบาท และการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ทดแทน อย่างไรก็ตาม การส่งออกนับว่ายังเป็นแรงกระตุ้นการเติบโตที่สำคัญ แม้ว่า จะขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง และในอนาคตถือว่าความสำเร็จในการเจรจา GATT รอบอุรุกวัยที่สิ้นสุดลง น่าจะมีส่วนช่วยกระตุ้นการค้าของโลกให้ขยายตัว ซึ่งเป็นโอกาสสำหรับประเทศไทยด้วย

แม้ว่าเงินทุนไหลเข้าในรูปแบบอื่น ๆ ดังที่กล่าวข้างต้น เชื่อว่าจะเป็นแรงผลักดันในการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในระยะต่อไป โดยทำให้ในภาคการเงินมีอัตราดอกเบี้ยลดต่ำลง และราคาหลักทรัพย์สูงขึ้นทำให้ประชาชนมีแนวโน้มจะใช้จ่ายมากขึ้น และกระตุ้นการลงทุน อย่างไรก็ตาม จำเป็นที่จะต้องระมัดระวังและผลักดันให้ภาคการผลิตสามารถเติบโตได้ทันกับภาคการเงิน จึงจะทำให้การเติบโตของเศรษฐกิจไทยเป็นไปอย่างมีเสถียรภาพมากขึ้น

การเติบโตของเศรษฐกิจไทยตั้งแต่ปี 2529 ดังกล่าวจนถึงปัจจุบันและมีแนวโน้มที่จะเติบโตในอัตราร้อยละ 7-8 ต่อปี ต่อไปได้ในอนาคต ในขณะที่อัตราเงินเฟ้ออยู่ในระดับค่อนข้างมีเสถียรภาพตลอดมา นั้น อาจกล่าวได้ว่าเป็นความสำเร็จของการพัฒนาเศรษฐกิจไทยในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม เมื่อวัดจากเป้าหมายของการกระจายรายได้แล้ว กล่าวได้ว่าค่อนข้างล้มเหลวและนำมาซึ่งปัญหาต่อเนื่องทางสังคมหลายประการ ดังนั้นในการพัฒนาเศรษฐกิจไทยในระบบต่อไป จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องให้

ความสำคัญกับการกระจายรายได้ที่เป็นธรรมมากขึ้น

### นัยต่อการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

การเจริญเติบโตของเศรษฐกิจไทยในระยะที่ผ่านมา ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างการผลิตของประเทศ ที่ภาคอุตสาหกรรมและบริการนับวันจะทวีคูณความสำคัญขึ้นเป็นลำดับ ขณะที่ภาคเกษตรกรรม ซึ่งต้องเผชิญกับปัญหาดินฟ้าอากาศและภัยธรรมชาติ ตลอดจนปัญหาราคาในตลาดโลกตกต่ำ มีแนวโน้มจะหดตัวลง โดยในปัจจุบันสัดส่วนผลผลิตภาคเกษตรกรรมต่อผลผลิตมวลรวมประชาชาติคิดเป็นร้อยละ 12 เทียบกับร้อยละ 20 ในปี 2524 ขณะที่ภาคอุตสาหกรรมและบริการเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 80 เป็นร้อยละ 88 ในช่วงระยะเวลาเดียวกัน

การขยายตัวอย่างรวดเร็วของเศรษฐกิจไทย ที่เป็นไปพร้อมกับการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางเศรษฐกิจดังกล่าว ประกอบกับการที่อัตราการเพิ่มของประชากรลดลงอย่างรวดเร็วภายหลังจากการปรับเปลี่ยนนโยบายประชากรตั้งแต่ปี 2513 และการที่อัตราการศึกษาคือต่อของประชากรในวัยแรงงานมีมากขึ้น ทำให้ความต้องการแรงงานเพิ่มขึ้นในอัตราสูงกว่าจำนวนแรงงานที่เพิ่มขึ้น และทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายของแรงงานจากภาคเกษตรกรรม ไปสู่ภาคที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า และมีประสิทธิภาพการผลิต (Productivity) สูงกว่า ในภาคอุตสาหกรรมและบริการ โดยเห็นได้อย่างชัดเจนตั้งแต่ปี 2531 เป็นต้นมา ที่ภาคอุตสาหกรรมและบริการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ทำให้สัดส่วนแรงงานในภาคเกษตรลดลงจากร้อยละ 66 ในปี 2529 เหลือร้อยละ 58 ในปี

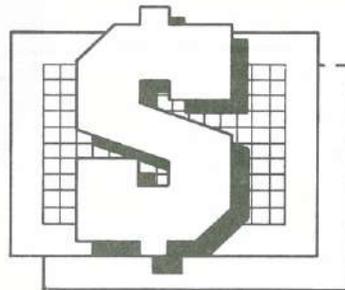
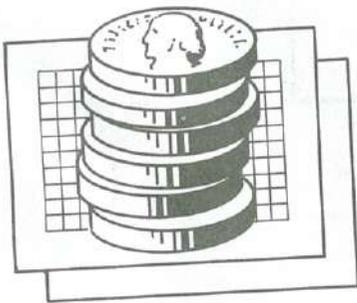
2534 หรือคิดเป็นจำนวนแรงงานที่เพิ่มขึ้นในภาคเกษตรเฉลี่ยปีละ 33,000 คน ขณะที่จำนวนแรงงานโดยรวมเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 850,000 คน (ตารางที่ 4) โดยแรงงานที่มีการเคลื่อนย้ายส่วนใหญ่เป็นแรงงานหญิง และคาดว่าถ้าการผลิตในภาคเกษตรกรรมยังสามารถขยายตัวได้ในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 2.7 ต่อปีอย่างต่อเนื่อง สัดส่วนแรงงานในภาคเกษตรจะลดลงเร็วกว่าในอดีตก่อนปี 2530 และทำให้แรงงานส่วนเกินภาคเกษตรจะถูกดูดซับไปสู่ภาคอุตสาหกรรมบริการ และในที่สุดประเทศไทยจะก้าวสู่ยุคการขาดแคลนแรงงาน โดยเริ่มที่ภาคเกษตรกรรมก่อน

ผลจากการขาดแคลนแรงงานให้แก่ภาคการผลิตอื่น ๆ จะทำให้การผลิตในภาคเกษตรกรรมในอนาคตจำเป็นจะต้องปรับตัวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้สูงขึ้น โดยการผลิตในระดับครอบครัวจะถูกแทนที่ด้วยการผลิตในรูปของธุรกิจเกษตรขนาดใหญ่ ที่ใช้เทคโนโลยีในการผลิตสูงขึ้น ขณะเดียวกันในภาคอุตสาหกรรมและบริการก็ต้องเผชิญกับกระแสการเปลี่ยนแปลงของโลกในการจัดสรรทรัพยากรใหม่ในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก ทำให้รูปแบบของการผลิตในภาคอุตสาหกรรม และ

บริการในอนาคต มีแนวโน้มจะผลิตสินค้าประเภทที่ใช้แรงงานมีฝีมือและเทคโนโลยีในการผลิตสูงขึ้นทดแทนการผลิตที่เน้นการใช้แรงงานในปัจจุบัน

ในภาวะปัจจุบันที่แม้ว่าการขาดแคลนแรงงานอย่างจริงจังจะไม่เกิดขึ้น แต่การที่ค่าจ้างมีแนวโน้มสูงขึ้นเป็นลำดับ ทำให้มีการปรับตัวในภาคอุตสาหกรรมเพื่อลดต้นทุน อาทิการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานในโรงงานเพื่อเตรียมเอาเครื่องจักรทดแทนแรงงานบางส่วน การจ้างบุคลากรในวิชาชีพเฉพาะ เช่น วิศวกร จากประเทศใกล้เคียงหรือการลดมาตรฐานแรงงานลง

ดังนั้นเป้าหมายในการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในปัจจุบัน เพื่อรองรับกระแสการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่จะเกิดขึ้นในอนาคต จึงควรจะเน้นการผลิตบุคลากรในสาขาวิชาที่จะเป็นที่ต้องการอย่างมากในอนาคต อาทิ วิศวกร นักวิทยาศาสตร์ นักวิจัย ช่างเทคนิค รวมทั้งจะต้องส่งเสริมการศึกษาต่อในระดับสูงกว่าชั้นประถมศึกษาของประชากร รวมทั้งการศึกษานอกระบบต่าง ๆ เพื่อเพิ่มพื้นฐานการศึกษาของประชากรในกลุ่มนี้ให้พร้อมกับการฝึกทักษะและฝีมือในการปฏิบัติงานจริงต่อไป □□



ตารางที่ 1  
การเปลี่ยนแปลงขนาดเศรษฐกิจของโลก

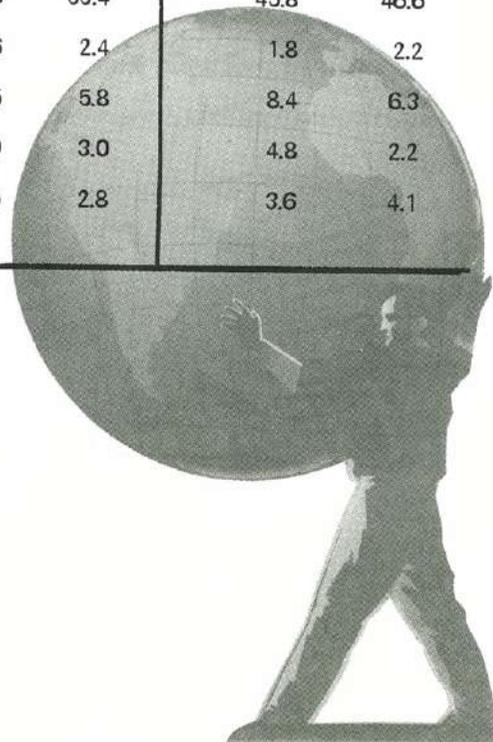
หน่วย : ร้อยละ

	สัดส่วนในผลผลิตโลก		สัดส่วนในการค้าโลก	
	2505	2533	2505	2534
<b>อเมริกาเหนือและใต้</b>	49.6	34.2	26.7	20.6
สหรัฐฯ	41.5	25.3	14.5	13.3
แคนาดา	3.0	2.6	4.6	3.8
อื่น ๆ	5.0	6.3	7.5	3.7
<b>เอเชียและแปซิฟิก</b>	13.7	24.2	14.5	24.4
ญี่ปุ่น	4.4	11.9	3.9	7.7
ออสเตรเลียและนิวซีแลนด์	1.6	1.7	1.4	1.4
ประเทศกำลังพัฒนา	7.7	10.6	8.1	18.1
- Asian NICs*	-	-	2.0	8.8
- กลุ่มอาเซียน - 4**	-	2.1	2.1	3.1
- จีน	2.8	4.3	1.2	1.9
<b>ยุโรป</b>	31.2	35.8	47.5	48.8
ประเทศอุตสาหกรรม	28.6	33.4	45.8	46.6
ประเทศกำลังพัฒนา	2.6	2.4	1.8	2.2
ประเทศกำลังพัฒนาอื่น ๆ	5.5	5.8	8.4	6.3
แอฟริกา	3.0	3.0	4.8	2.2
ตะวันออกกลาง	2.5	2.8	3.6	4.1

\* ประกอบด้วย เกาหลีใต้ ฮ่องกง และสิงคโปร์

\*\* ประกอบด้วย อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และไทย

ที่มา : IFS, Various Issues



ตารางที่ 2 อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในเอเชียแปซิฟิก

	2532	2533	2534	2535
โลก*	3.3	2.3	0.1	1.1
ญี่ปุ่น*	4.7	5.2	4.4	2.0
ASIANS NICS				
- เกาหลี	6.2	9.2	8.5	4.8
- ชองกง	2.8	3.0	3.9	5.2
- ไต้หวัน	7.6	4.9	7.2	8.1
- สิงคโปร์	9.2	8.2	8.7	5.6
ASEAN 4				
- มาเลเซีย	8.7	9.8	8.8	8.0
- อินโดนีเซีย	7.5	7.4	6.6	6.8
- ฟิลิปปินส์	6.0	2.7	-0.7	0.0
- ไทย	12.3	11.6	7.9	7.4

ที่มา : Bank of America, World Information Service

\* ข้อมูลจาก International Financial Statistics Year book 1993

: Country Data Forecasts

หน่วย : ร้อยละ

ตารางที่ 3 อัตราการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจไทย

	2529-2533	2534	2536(P)	2536(F)
ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (ราคาปี 2531)	10.4	7.9	7.4	7.5
- ภาคเกษตรกรรม	3.2	4.4	3.0	2.2
- ภาคอุตสาหกรรม	14.4	12.4	8.7	8.8
- ภาคบริการ	10.1	5.3	7.6	8.1
การอุปโภคบริโภค (ราคาปี 2531)	8.3	7.4	7.2	6.9
- ภาคเอกชน	9.3	7.2	5.8	5.0
- ภาครัฐบาล	2.8	8.4	16.2	11.0
การลงทุน (ราคาปี 2531)	17.7	13.9	0.7	8.4
- ภาคเอกชน	22.8	11.6	-3.5	9.0
- ภาครัฐบาล	1.8	26.7	21.7	6.3
การส่งออกสินค้าและบริการ (ราคาปัจจุบัน)	24.9	19.0	12.5	12.0
การนำเข้าสินค้าและบริการ (ราคาปัจจุบัน)	27.1	16.9	6.1	11.5

ที่มา : สำนักงานพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และประมาณการโดยฝ่ายวิจัยและวางแผน ธนาคารไทยพาณิชย์ (มหาชน) / หน่วย : ร้อยละ

# ผลกระทบต่อประเทศไทย

## ภายหลังสหรัฐอเมริกา ยกเลิกการปิดล้อมทางเศรษฐกิจ ต่อเวียดนาม



### 1. ภูมิหลัง

1.1 รัฐบาลสหรัฐฯ โดยประธานาธิบดีคลินตัน ได้ประกาศยกเลิกมาตรการปิดล้อมทางเศรษฐกิจ (Embargo) ต่อเวียดนามเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2537 หรือตรงกับวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2537 ของเวียดนาม ทั้งนี้การแถลงยกเลิกมาตรการดังกล่าวไม่ได้หมายความว่า เป็นการสถาปนาความสัมพันธ์ในระดับปกติระหว่างรัฐบาลทั้งสองประเทศ

1.2 รัฐบาลสหรัฐฯ และเวียดนามได้ตกลงที่จะเปิดสำนักงานผู้แทนรัฐบาลทั้งสองฝ่ายขึ้นในทั้งสองประเทศ ซึ่งทางการสหรัฐฯ แจ้งว่าเพื่อให้ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่ค้างค้ำอยู่ เช่น ปัญหาเกี่ยวกับทหารอเมริกันที่สูญหายไปช่วงสงครามและปัญหาด้านสิทธิมนุษยชน นอกจากนั้นสำนักงานผู้แทนของสหรัฐฯ ในเวียดนาม

### \*ดร.ไพศาล มะระพุกษ์วรรณ

ก็จะทำหน้าที่ช่วยเหลือแก่ชาวอเมริกันที่เดินทางเข้าไปยังเวียดนามด้วย

1.3 ในวันเดียวกันกระทรวงการต่างประเทศเวียดนามก็ได้ออกแถลงการณ์ตอบสนองโดยทันทีต่อการประกาศยกเลิกมาตรการข้างต้นของรัฐบาลสหรัฐฯว่า รัฐบาลเวียดนามยินดีต่อเรื่องนี้เป็นอย่างยิ่ง เพราะเป็นการแสดงถึงนิมิตหมายที่ดีและนับเป็นก้าวสำคัญต่อการที่จะพัฒนาฟื้นฟูความสัมพันธ์ระหว่างรัฐบาลทั้งสองประเทศต่อไปรวมทั้งจะช่วยให้เกิดความคืบหน้าในการเจรจาปัญหาที่ค้างอยู่ได้ดียิ่งขึ้น

### 2. ข้อเท็จจริง

2.1 ความเคลื่อนไหวของวงการธุรกิจภายหลังยกเลิก Embargo

\*นักวิชาการพาณิชย์ กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ : Doctor of Philosophy in Management Adamson University , Philippines.

สำหรับความเคลื่อนไหวของวงการธุรกิจ  
ในเวียดนามนั้น นับว่าเป็นไปด้วยความคึกคักเนื่อง  
จากเป็นที่แน่ชัดแล้วว่ามาตรการปิดล้อมทางเศรษฐกิจ  
ของสหรัฐฯ ที่มีต่อเวียดนามได้ถูกยกเลิกแล้ว ดัง  
นั้นโดยทันทีที่มีการประกาศยกเลิกมาตรการดังกล่าว  
ปรากฏว่ามีความเคลื่อนไหวที่สำคัญในวงการ  
ธุรกิจในเวียดนาม เช่น

- บริษัทอเมริกันเอ็กซเพรสได้เซ็นสัญญากับ  
ธนาคารเวียดนามคอมแบงก์ของเวียดนามเพื่อ  
ร่วมดำเนินธุรกิจบัตรเครดิตในวันที่ได้มีการประกาศ  
ยกเลิกมาตรการดังกล่าว

- บริษัทแป๊ปซี-โคล่า ได้วางจำหน่ายใน  
ตลาดเวียดนามทันที แต่บริษัทโคคา-โคล่า ได้มีการ  
ลงนามสัญญาร่วมลงทุนกับบริษัทเวียดนามก่อน  
หน้านี้นี้แล้ว (โดยผ่านสาขาโคคา-โคล่า ในสิงคโปร์  
และประเทศไทย)

จากทัศนคติของวงการที่เกี่ยวข้องได้ตั้งข้อ  
สังเกตว่า ต่อไปนี้บทบาทของบริษัทอเมริกันและ  
ญี่ปุ่นทั้งในด้านการค้าและการลงทุนในเวียดนามจะ  
เป็นที่น่าจับตามองอย่างยิ่ง สำหรับสหรัฐฯ นั้นคาด  
ว่าจะเข้าไปมีบทบาทในอุตสาหกรรมหนักและธุรกิจ  
บริการเป็นส่วนใหญ่ โดยบริษัทอเมริกันอาจได้  
เปรียบในด้านอาศัยบทบาทของชาวเวียดนามโพ้น  
ทะเลที่ทำงานอยู่กับบริษัทอเมริกันเป็นจำนวนมาก  
ซึ่งจะช่วยนำธุรกิจและสินค้าของอเมริกันเข้าสู่ตลาด  
เวียดนามได้เป็นอย่างดี

ส่วนญี่ปุ่นนั้นจากข้อจำกัดเกี่ยวกับมาตรการ  
การปิดล้อมทางเศรษฐกิจของสหรัฐฯ ที่ทำให้บทบาท  
ของบริษัทญี่ปุ่นในเวียดนามค่อนข้างจำกัดและ  
อยู่ในลำดับที่ล้าหลังกว่าประเทศอื่นๆ หลาย  
ประเทศ แต่ก็เป็นที่ทราบดีว่าบริษัทญี่ปุ่นได้เข้าไป

เตรียมสำรวจข้อมูลและสู่ทางทางการค้าและการลง  
ทุนเป็นเวลานานแล้ว ดังนั้นในด้านศักยภาพและ  
ความพร้อมของบริษัทญี่ปุ่นจึงนับว่าค่อนข้างสูง ทำให้  
เป็นที่คาดว่าหมายว่าญี่ปุ่นจะสามารถเลื่อนขึ้นมา  
อยู่ในอันดับแนวหน้าในการเข้าไปดำเนินการและลง  
ทุนในประเทศคู่ค้าอันดับหนึ่งของเวียดนามใน  
ระยะเวลาอีกไม่นานนี้

## 2.2 ความเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของเศรษฐกิจเวียดนาม

เวียดนามได้มีการพัฒนาเศรษฐกิจอย่าง  
ต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมารวมทั้งได้มีการปรับ  
นโยบายด้านเศรษฐกิจและการค้าให้กว้างขวางมาก  
ขึ้นสามารถดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศเข้าไปลง  
ทุนมากขึ้นเป็นลำดับ การขยายตัวทางเศรษฐกิจมี  
แนวโน้มสูงขึ้น ประกอบกับทรัพยากรธรรมชาติยัง  
อุดมสมบูรณ์ ทำให้เวียดนามมีศักยภาพพอควรใน  
การปรับตัวต่อการยกเลิก Embargo ของสหรัฐฯ  
เนื่องจากปัจจัยหลายประการ คือ

### 1) จุดเด่นของเศรษฐกิจเวียดนาม

ในปัจจุบันเวียดนามประสบความสำเร็จ  
อย่างยิ่งในการที่สามารถบรรเทาปัญหาเงินเฟ้อได้  
อย่างมาก (ในปี 2530 มีมากกว่าร้อยละ 700) และ  
ได้สร้างความมั่นคงให้ระบบการเงินได้สำเร็จ อัตรา  
เงินเฟ้อลดลงเหลือเพียงร้อยละ 67 ในปี 2534  
ประมาณร้อยละ 5 ในปี 2536 (ไทยประมาณร้อยละ  
4) สำหรับการฝากเงินภายในซึ่งไม่เคยมีมาเลย  
หลายปี เวียดนามก็สามารถมีอัตราฝากเงิน  
ประมาณร้อยละ 12 ของ GDP ในปัจจุบันจำนวน  
ของการลงทุนเพิ่มขึ้นเป็นลำดับจากร้อยละ 12 ในปี  
2534 เป็นร้อยละ 45 ของ GDP ในปี 2536 จำนวน  
การลงทุนทั้งหมดในปัจจุบันมีส่วนแบ่งของแหล่งที่

มากภายในมากกว่าร้อยละ 60

แม้ว่าจะต้องประสบกับวิกฤตการณ์ต่าง ๆ มากมาย แต่เวียดนามก็สามารถรักษาอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจได้อย่างน่าพอใจ ในขณะที่การเติบโตของ GDP ในปี 2529-2533 มีเพียงร้อยละ 5 แต่ในปี 2534-2536 กลับเพิ่มขึ้นสูงถึงร้อยละ 7.3(ประเทศไทยร้อยละ 8 ในปี 2536) ซึ่งมีอัตราการเติบโตของภาคอุตสาหกรรมร้อยละ 13.2 ภาคเกษตรกรรมร้อยละ 4.7 และภาคบริการร้อยละ 10 และรายได้ประชากรต่อหัว GDP เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 5

ในด้านภาคการส่งออก เวียดนามได้เร่งการเข้าสู่ตลาดใหม่ ๆ ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และยุโรปตะวันออกเฉียงใต้และยุโรปตะวันตกมากขึ้น เป็นผลให้มีอัตราการเติบโตของการส่งออกประมาณร้อยละ 20 ก่อให้เกิดความสมดุลระหว่างการส่งออกและการนำเข้ามากยิ่งขึ้น นอกจากนี้การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ยังได้เข้ามาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วยจำนวนเงินลงทุนเฉลี่ย 2 เท่าต่อปี จากปี 2531 จนถึงปี 2536 ได้มีการอนุมัติโครงการลงทุน 699 โครงการ ด้วยเงินลงทุน 7 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในจำนวนนี้เป็นของคนไทย 33 โครงการ นอกจากนี้ Donor Conference on Vietnam ที่ก่อตั้งเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2536 ณ กรุงปารีสก็ได้อนุมัติเงินจำนวน 1.8 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ เพื่อให้เวียดนามกู้ยืม นอกจากนี้เวียดนามยังได้รับความช่วยเหลือด้านเงินกู้จากทั้ง ADB, IMF, World Bank และ UNDP ด้วยเช่นกัน และได้มีการเจรจาของประเทศต่าง ๆ ในเรื่องการยกให้และการกำหนดหนี้สินของเวียดนามแสดงถึงความสำเร็จของนโยบายเปิดประเทศของเวียดนามซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก

ประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก

นอกจากนั้นจากการสำรวจของ EXIM Bank ของญี่ปุ่นได้จัดอันดับความน่าสนใจด้านการลงทุนในเวียดนามไว้อันดับ 4 รองจากจีน สหรัฐฯ อินโดนีเซีย ตามลำดับโดยมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทั้งทางด้านการศึกษา วิทยาศาสตร์และวัฒนธรรมควบคู่กันไป

นอกจากนั้น เวียดนามยังมีปัจจัยเกื้อหนุนทางเศรษฐกิจหลายประการที่ประเทศไทยไม่ควรมองข้ามในฐานะตลาดส่งออก/นำเข้าและฐานการลงทุน คือ

- ทรัพยากรมนุษย์ เวียดนามมีประชากร 74 ล้านคน ซึ่งมีอัตราผู้รู้หนังสือร้อยละ 85 และคนในวัยทำงาน 35 ล้านคน ในจำนวนนี้เป็นแรงงานที่มีทักษะ 32 ล้านคน และมีผู้จบการศึกษาระดับอุดมศึกษาและสูงกว่าอุดมศึกษาประมาณ 7 ล้านคน

- อาหาร เวียดนามสามารถผลิตอาหารเพื่อการบริโภคภายในประเทศได้อย่างเพียงพอตั้งแต่ว่าปี 2531 และได้ส่งออกข้าวประมาณปีละ 1-2 ล้านตันต่อปี เริ่มจากปี 2532 และเริ่มเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทยเนื่องจากมีต้นทุนการผลิตและค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่า

- แหล่งท่องเที่ยว เวียดนามจัดได้ว่ามีแหล่งท่องเที่ยวที่อุดมสมบูรณ์มากแห่งหนึ่ง ทั้งโบราณสถาน ธรรมชาติ และหาดทรายที่สวยงาม

- พลังงาน เวียดนามมีน้ำมันและก๊าซธรรมชาติสำรองประมาณ 30-37 พันล้านบาร์เรล และมีก๊าซธรรมชาติสำรองประมาณ 7 พันล้านคิวบิกฟุต โดยปัจจุบันมีกำลังการผลิตก๊าซธรรมชาติได้ประมาณ 1.2 แสนบาร์เรลต่อปี นอกจากนี้เวียดนามยังมีถ่านหิน Anthracite มากกว่า 2.3 พันล้านตัน

และสามารถผลิตถ่านหินได้ประมาณ 6 ล้านตันต่อปี รวมทั้งมีการสร้างสถานีผลิตพลังงานไฮโดรลิก 2,000 เมกกะวัตต์ ที่ Hoa Binh แล้ว และได้เริ่มสร้างที่ Yala ที่มี ความสามารถผลิตได้ 700 เมกกะวัตต์

- ทรัพยากรทางทะเล เวียดนามมีชายฝั่ง ยาวถึง 3,000 กิโลเมตร ทำให้ธุรกิจประมงมีอนาคต ที่ยาวไกล แต่ยังคงขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการแปรรู ปอาหาร

- ทรัพยากรแร่ธาตุ นอกจากถ่านหินแล้ว เวียดนามยังมีแร่ลูมิเนียมสำรองประมาณ 4 พัน ล้านตัน ถ่านหิน Apatite สำรอง 1.7 พันล้านตัน แร่ เหล็กสำรอง 1 พันล้านตัน (เหมืองแร่เหล็ก Thack Khe 700 ล้านตัน) ตะกั่ว 7.3 หมื่นตัน และแร่อื่น ๆ เช่นทอง และหินมีค่า เป็นต้น

- นโยบายต่างประเทศ เวียดนาม มีนโยบายเป็นมิตรกับประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกในเรื่อง ผลประโยชน์ร่วมกัน

- นโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่าง ประเทศ เวียดนามส่งเสริมการลงทุนจากต่าง ประเทศในสาขาอุตสาหกรรมต่าง ๆ เช่น อุตสาห กรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ โครงสร้างพื้นฐาน โครงการพัฒนาการท่องเที่ยว อุตสาหกรรมอาหาร ทะเลและเกษตร การผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าสิน ค้าเพื่อการส่งออก และการทำเหมืองแร่ เช่น ถ่าน หิน เหล็ก อลูมิเนียม เป็นต้น

## 2. จุดด้อยของเศรษฐกิจเวียดนาม

เวียดนามยังมีจุดด้อยด้านการแข่งขันทาง การค้าหลายด้านที่จำเป็นต้องเร่งปรับปรุงตัวเอง เช่นโครงสร้างพื้นฐานของเวียดนามยังไม่ดีพอ การ ขาดแคลนงบประมาณของรัฐ การผลิตและกิจกรรม ธุรกิจไม่เพียงพอ มีการแข่งขันน้อย โดยเฉพาะด้าน

เศรษฐกิจมีการลงทุนไม่เพียงพอเท่าที่ควร รวมทั้ง สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุน จากต่างประเทศ ขาดการจัดการด้านธุรกิจและ ขาดกฎระเบียบและคำสั่งในหลาย ๆ พื้นที่ และยังมี ปัญหาสังคมที่ยังไม่ได้รับการแก้ไขเป็นเวลานาน เช่น อัตราการเติบโตของประชากรสูงประมาณร้อยละ 3 อัตราการว่างงานสูงประมาณร้อยละ 8 อัตรา คนจนสูงประมาณร้อยละ 25 ของจำนวนครัวเรือน ทั้งหมด

โดยสภาพทั่วไป ภายใน 10-15 ปีเวียดนาม คงยังไม่สามารถหันไปพัฒนาอุตสาหกรรมหนักหรือ เทคโนโลยีสูงได้ เพราะข้อจำกัดทางด้านแรงงานที่มี มากโดยมีประชากรเพิ่มขึ้นประมาณปีละ 1.2 ล้าน คน

นอกจากนั้นการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อสนับสนุนการขยายตัวของ GDP ประมาณร้อยละ 7-8 จะต้องใช้เงินทุนสูงถึง 40,000 ล้านดอลลาร์ สหรัฐฯ สำหรับในช่วงปีปัจจุบันถึงปี 2542 จึงเป็น ปัญหาสำคัญต่อการปรับตัวของเวียดนามในขณะนี้

### 3. แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจ

เวียดนามได้มีนโยบายพัฒนาเศรษฐกิจ เพื่อให้หลุดพ้นจากการเป็นประเทศด้อยพัฒนา หลายแนวทาง ดังนี้

- เพิ่มอัตราการขยายตัวของ GDP เป็น 2 เท่าภายใน 10 ปี (2534-2543)

- สนับสนุนการพัฒนาด้านประมง ป่าไม้ และเกษตร ปฏิบัติตามนโยบายพัฒนาอุตสาหกรรม อย่างจริงจัง มีนโยบายเศรษฐกิจสู่โลกภายนอกเพื่อ ความทันสมัยเพื่อให้เป็นประเทศอุตสาหกรรม พัฒนาบริษัทขนาดเล็ก และขนาดกลางที่มีอัตรา ความยืดหยุ่นทางโครงสร้างเศรษฐกิจและผลตอบ

แทนสูง ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานกระตุ้นและสนับสนุนธุรกิจภาคเอกชนให้มีการกระจายสาขาธุรกิจมากขึ้น

- พัฒนาเขตเศรษฐกิจสำคัญ ๆ เช่น โฮจิมินห์ Bien Hoa, Vung Tau Area, ไฮฟอง Hon Gai Area และ Da Nang ให้มีการขยายตัวด้านอุตสาหกรรมและการบริการมากกว่า 1.5-2 เท่าของพื้นที่ที่ทั่วไป

- เพิ่มการส่งออกเป็น 6-7 เท่าตัวภายใน 10 ปี (2543) โดยให้ความสำคัญของตลาดประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาคเดียวกับเป็นอันดับแรก

- พัฒนากฎหมายสำหรับกิจกรรมทางเศรษฐกิจและกลไกการวางแผนพร้อมกับการปรับระบบการเงินและการธนาคารใหม่ให้สอดคล้องกับตลาด สร้างปัจจัยที่เหมาะสมต่อการเติบโตและความมีประสิทธิภาพสูงของเศรษฐกิจ และปฏิรูประบบบริการของรัฐ

#### 4) การพัฒนาเมืองสำคัญ

นอกจากนโยบายด้านเศรษฐกิจแล้วรัฐบาลเวียดนามยังได้ส่งเสริมให้มีการกำหนดพื้นที่ส่งเสริมการลงทุนในเมืองสำคัญ ๆ ดังนี้

##### กรุงฮานอย ไฮฟองและปริมณฑล

- รัฐบาลส่งเสริมมาก การเจรจาง่ายกว่าเมืองอื่น และอาจได้รับสิทธิพิเศษ รวมทั้งได้รับในประเภทการลงทุนที่ตรงตามความต้องการของรัฐ กล่าวคือ

- มีแหล่งพลังงานเพียงพอ
- ค่าแรงและค่าใช้จ่ายถูกกว่าภาคใต้

ร้อยละ 10-15

- ใกล้กับตลาดจีนตอนใต้ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ และมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจสูง

- ความหนาแน่นของประชากรมีสูง แม้ว่ากำลังซื้ออาจจะต่ำ แต่เนื่องจากรัฐให้ความสำคัญต่อเขตนี้ กำลังซื้อจึงมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นในอนาคต

##### โฮจิมินห์และปริมณฑล

- มีประชากรหนาแน่น มีกำลังซื้อแฝงสูง  
- เป็นศูนย์กลางของภาคใต้ที่ทรัพยากรสมบูรณ์ ประชากรทั่วไปฐานะดี

- เป็นศูนย์กลางของระบบการขนส่งระหว่างประเทศทั้งทางบก ทางน้ำและทางอากาศ

- นักธุรกิจส่วนมากคุ้นเคยกับ Consumer Society และคุ้นเคยกับการทำงานระบบสากล และคนต่างชาติ

- แรงงานมีแรงจูงใจกว่าทางเหนือ

##### ดานังและปริมณฑล

- เป็นเขตเศรษฐกิจที่รัฐบาลเร่งรัดเป็นพิเศษ เช่น เมื่อเดือนมีนาคม 2537 ได้มีการเปิดนิคมอุตสาหกรรมในพื้นที่ 2 พันไร่

- การคมนาคมระหว่างดานังกับฮานอยและโฮจิมินห์ดี ทำได้สะดวกทั้งทางรถยนต์ รถไฟทางอากาศ และทางน้ำ

- ญี่ปุ่นสนใจที่จะพัฒนาให้เป็นเขตอุตสาหกรรมและศูนย์การขนส่งในระยะยาว

- เวียดนามพยายามผลักดันให้ดานังเป็นศูนย์กลางการขนส่งทางบกเชื่อมกับประเทศลาวและภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทย ซึ่งจะสอดคล้องกับโครงการสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงของไทยแห่งที่ 2 ที่คาดว่าจะ เป็นบริเวณจังหวัดมุกดาหาร

- มีทรัพยากรแร่ธาตุที่สำคัญหลายชนิด

- แรงงานและค่าใช้จ่ายทั่วไปต่ำ

- มีท่าเรือน้ำลึกเทียบขาซีพอร์ต และท่า

เรือสำเภาในแม่น้ำฮานที่สามารถพัฒนาเพื่อรองรับ การขยายตัวทางเศรษฐกิจได้ไม่มากนัก

#### บริเวณสามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขง

- เป็นแหล่งที่มีทรัพยากรธรรมชาติอุดม สมบูรณ์ โดยเฉพาะทรัพยากรทางการเกษตร และ ทรัพยากรประมงทะเล

- ไม่ไกลจากท่าเรือส่งออกในนครโฮจิมินห์ และท่าเรือหลักในจังหวัดบาเรียวงเตา ที่จะพัฒนา ขึ้นภายใน 10 ปีข้างหน้า

- รัฐบาลท้องถิ่นมีความกระตือรือร้นและ ให้ความร่วมมือสูงกับนักลงทุนชาวต่างประเทศ

### 3. ผลกระทบต่อประเทศไทยภายหลังการยกเลิก Embargo

#### 3.1 ด้านการค้า

สำหรับผลกระทบต่อประเทศไทยด้านการ คำนั้น ในด้านส่งออกการแข่งขันจากประเทศ เวียดนามในตลาดสหรัฐฯ คาดว่าจะยังไม่ใช้ในช่วง ระยะเวลาอันสั้นนี้เพราะสหรัฐฯ และเวียดนามยังไม่ ได้มีข้อตกลงการค้าใด ๆ ระหว่างกัน เวียดนามจึง ยังไม่ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าใด ๆ ในการส่งออก ไปยังตลาดสหรัฐฯ ทั้งนี้เวียดนามจะยังไม่ได้รับ สถานะ MFN จากสหรัฐฯ จนกว่าจะมีการทำความ ตกลงทางการค้าระหว่างกัน แต่ตามหลักสากล การ กระทำข้อตกลงทางการค้าจะเป็นการทำกันระหว่าง ประเทศที่มีความสัมพันธ์ทางการทูตด้วยกันเท่านั้น และการสถาปนาความสัมพันธ์ดังกล่าว คาดว่าจะ ไม่สามารถมีขึ้นในอนาคตอันใกล้

ถึงแม้ว่าการ Embargo จะสิ้นสุดลงแล้ว สหรัฐฯ ยังคงรักษาไว้ซึ่งมาตรการต่าง ๆ ภายใต้ กฎหมายว่าด้วยการค้ากับศัตรู ซึ่งให้สหรัฐฯ ยัง

สามารถยึดทรัพย์สินของเวียดนามในสหรัฐฯ ไว้ก่อน เพื่อเป็นข้อต่อรองในการเจรจาให้เวียดนามคืนทรัพย์สิน ของสหรัฐฯ ต่อไป นอกจากนั้นยังทำให้สินค้า บางรายการที่เป็นสินค้ายุทธปัจจัยก็ไม่สามารถทำ การค้ากันได้

นอกจากนั้น เวียดนามยังจำเป็นต้องใช้ เวลาระยะหนึ่งในการปรับตัว ทั้งในแง่ของการ พัฒนาคุณภาพมาตรฐานสินค้า และประสิทธิภาพ ของบริษัทการค้าของเวียดนามที่ยังไม่คุ้นเคยกับการ เข้าสู่ตลาดโลกเสรี โดยเฉพาะตลาดที่ค่อนข้าง พัฒนาและเต็มไปด้วยการแข่งขัน รวมทั้งเข้มงวด ทางด้านคุณภาพมาตรฐาน เช่น ตลาดสหรัฐฯและ ญี่ปุ่น

ในระยะต่อไปเวียดนามจะค่อย ๆ พัฒนา ยกระดับเป็นผู้ส่งออกเข้าไปยังตลาดโลกเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นประเทศไทยจึงต้องพร้อมที่จะปรับขีดความสามารถในการแข่งขัน การสร้างภาพลักษณ์สินค้า ไทยให้ทันสมัยสู่สินค้าระดับสูงกว่าในอุตสาหกรรมที่มี การใช้แรงงานสูง เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ และรองเท้า

กฎหมายการค้าและการลงทุนของเวียดนามที่ยังมีไม่แน่นอนอยู่บ้าง คาดว่าสหรัฐฯ จะมีบทบาทอย่างสำคัญที่จะทำให้เวียดนามต้องมีการปรับปรุงมากขึ้น

#### 3.2 ด้านการลงทุน

ภายหลังการยกเลิก Embargo ทำให้ เวียดนามได้รับเงินช่วยเหลือจาก World Bank และ ADB ซึ่งจะเป็นสิ่งที่ดีอย่างมากอย่างหนึ่งในเรื่องการเงินสำหรับลงทุน และคาดว่าก่อนปี 2543 เวียดนาม จะสามารถมีเงิน 2.5 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐฯ ในการพัฒนาต่าง ๆ เช่น ระบบสาธารณูปโภค

การคมนาคม กฎหมาย และบุคลากร

นอกจากนั้น ภายหลังจากการยกเลิก Embargo บริษัทอเมริกันก็ได้หิ้วไหลเข้าไปลงทุนเป็นอันมากและรวดเร็ว เนื่องจากได้มีการเตรียมตัวล่วงหน้ามาเป็นเวลานาน การลงทุนของสหรัฐฯ ในเวียดนามจะเป็นสาขาที่สหรัฐฯ มีความเชี่ยวชาญและไม่น่าจะกระทบต่อการลงทุนของไทยในเวียดนามนัก เพราะจะเป็นในสาขาอุตสาหกรรมหนักและภาคบริการเป็นส่วนใหญ่ เช่น การขุดเจาะน้ำมัน ท่อส่งก๊าซปิโตรเคมี โทรคมนาคม เครื่องจักรกล การก่อสร้าง และการบิน เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามอุตสาหกรรมที่มีการใช้แรงงานสูง เช่น สิ่งทอ และรองเท้ามีแนวโน้มที่จะย้ายฐานการผลิตไปสู่เวียดนามโดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเวียดนามและสหรัฐฯ ได้มีการสถาปนาความสัมพันธ์กันอย่างเป็นทางการแล้ว

3.3 สินค้าเกษตร ปัจจุบันสินค้าข้าวของเวียดนามเริ่มเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย อย่างไรก็ตาม แม้ว่าเวียดนามจะมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า แต่เวียดนามก็ยังมียุทธศาสตร์ในเรื่องการตลาดและการจัดส่งที่ตรงเวลา ดังนั้นการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตข้าวไทยจะช่วยให้การรักษาและขยายตลาดข้าวไทยในตลาดโลกสามารถดำเนินการอย่างได้ผล นอกจากนั้นความร่วมมือกับเวียดนามจะเป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งในการขยายและรักษาตลาดข้าวไทยในตลาดโลก

สำหรับสินค้าเกษตรอื่น ๆ เช่น ข้าวโพด ถั่วเหลือง ยางพารา และกาแฟยังมีปริมาณการผลิตที่ต่ำ และเทคโนโลยีการผลิตยังล้าหลังไทยอยู่มาก การผลิตส่วนใหญ่ใช้เพื่อการบริโภคภายในประเทศ จึงเป็นโอกาสอันดีที่ประเทศไทยจะเข้าไปลงทุนเพื่อ

ใช้เป็นฐานการผลิตวัตถุดิบป้อนอุตสาหกรรมในไทยต่อไป

ส่วนสินค้าสิ่งทอนั้น คาดว่าจะยังไม่เป็นคู่แข่งที่น่ากลัวในอนาคตอันใกล้เนื่องจากเวียดนามยังไม่ได้รับ GSP จากประเทศที่เป็นตลาดใหญ่ของไทย

4. ทิศทางการค้าและการลงทุนของไทยในเวียดนาม

ผลจากการยกเลิกมาตรการปิดล้อมทางเศรษฐกิจของสหรัฐฯ ต่อเวียดนามจะเป็นปัจจัยสำคัญในการกระตุ้นการขยายตัวของเวียดนาม ซึ่งประเทศไทยในฐานะที่เป็นประเทศเพื่อนบ้านและมีความโดดเด่นทางเศรษฐกิจในภูมิภาคนี้ จะสามารถใช้ความร่วมมือในการขยายส่งออกและขยายฐานการผลิตของไทยเพื่อบุกตลาดเวียดนาม ทั้งนี้โดยอาศัยความคุ้นเคยและความได้เปรียบด้านการขนส่ง โดยที่ผ่านมามีสินค้าไทยได้เข้าสู่ตลาดเวียดนามมานาน ทั้งที่เปิดเผยและไม่เปิดเผยจนเป็นที่นิยมแพร่หลาย ตั้งแต่เวียดนามยังคงปิดประเทศ สินค้าหลายประเภทของไทยมีคุณภาพ และราคาตรงกับความต้องการของตลาดแห่งนี้ จึงคาดว่าสินค้าไทยจะสามารถเข้าสู่ตลาดนี้ได้เพิ่มขึ้น ได้แก่

-สินค้าที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐาน และวัสดุก่อสร้างตามภาวะการขยายตัวของการก่อสร้างและโครงการพัฒนาขั้นพื้นฐานต่าง ๆ ในเวียดนามที่จะได้รับเงินทุนจากแหล่งภายนอกเพิ่มขึ้น

-สินค้ากึ่งสำเร็จรูปด้านอุตสาหกรรมเพื่อป้อนอุตสาหกรรมการผลิตในประเทศไทยที่กำลังขยายตัว

-บุกเบิกสินค้าเกษตรและประมงแปรรูป ซึ่งเป็นสิ่งที่ไทยมีความชำนาญ เช่น ธุรกิจห้องเย็น

อาหารกระป๋อง และการเพาะเลี้ยงกุ้งกุลาดำ เป็นต้น หากสามารถครองตลาดได้จะสามารถควบคุมการตัดราคาได้ ประกอบกับเวียดนามมีนโยบายส่งเสริมการแปรรูปสินค้าเกษตรอยู่ด้วย เนื่องจากเวียดนามไม่มีนโยบายส่งออกสินค้าวัตถุดิบ

-สินค้าอุปโภคบริโภค เช่น เสื้อผ้า ยาสีฟัน ผงซักฟอก และยารักษาโรคทั้งนี้แม้ว่าปัจจุบันกำลังซื้อจะอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำอยู่ แต่แนวโน้มจะมีสูงขึ้น โดยจะเห็นได้จากเวียดนามเริ่มมีสินค้าฟุ่มเฟือยจำหน่ายมากขึ้น

-การทำเหมืองแร่ต่าง ๆ เนื่องจากเวียดนามยังมีความอุดมสมบูรณ์ในด้านแร่ธาตุอยู่มาก

-ธุรกิจเกี่ยวกับการเจียรนัยเพชรพลอย

-ธุรกิจการเงิน/การธนาคารเพื่อรองรับธุรกิจไทยและต่างประเทศที่หลั่งไหลเข้าไปลงทุนมากขึ้น

-ธุรกิจการท่องเที่ยวที่ไทยมีความเชี่ยวชาญและเป็นธุรกิจสามารถช่วยสร้างธุรกิจต่อเนื่องและเป็นการกระจายรายได้ที่ดี ซึ่งเป็นที่ต้องการของเวียดนามด้วยเช่นกัน

ปัจจุบันเวียดนามมีนโยบายที่ให้ความสำคัญต่อการค้าในภูมิภาคเดียวกันเป็นอันดับแรก ดังนั้นไทยจึงควรสนับสนุนให้เวียดนามเข้าร่วมเป็นภาคีอาเซียนและอาฟต้า นอกจากนั้นเวียดนามยังมีความชำนาญในการทำธุรกิจระหว่างประเทศการเข้าไปร่วมดำเนินธุรกิจในลักษณะร่วมพัฒนาและการตลาดสำหรับสินค้า เกษตร เช่น ข้าว จะช่วยให้มีความร่วมมือด้านการค้าและการลงทุนระหว่างกันมากขึ้นอีกทั้งยังเป็นส่วนช่วยลดปัญหาการเป็นคู่แข่งกันในตลาดโลก

ในด้านนโยบายของไทยที่จะเป็นศูนย์กลางทางการเงินในอินโดจีน จะช่วยให้เงินบาทไทย

เป็นเงินกลางในการซื้อขายสินค้า ซึ่งจะช่วยให้มีการขยายการค้าระหว่างกันมีความคล่องตัวขึ้น

- การเข้าไปลงทุนในการจัดตั้งและบริหารนิคมอุตสาหกรรมในเวียดนามจะเป็นส่วนช่วยให้นักลงทุนชาวไทยมีความมั่นใจในการลงทุนภายในนิคมมากกว่าการเข้าไปโดยลำพัง เพราะจะได้รับการดูแลรับผิดชอบจากรัฐบาลกลางมากกว่า แต่ทั้งนี้บริษัทผู้ผลิตและส่งออกไทยจะต้องให้ความสนใจต่อตลาดเวียดนามให้มากขึ้นกว่าเดิม และหันมาศึกษาถึงข้อมูลสู่ทางทางการตลาดให้มากยิ่งขึ้นตลอดจนต้องคำนึงถึงสภาวะการแข่งขันที่จะต้องเพิ่มสูงขึ้นไม่ว่าจะเป็นในแง่ของการส่งสินค้าเข้าไปจำหน่ายหรือการลงทุนสร้างฐานการผลิตในเวียดนามโดยการศึกษาเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ รวมทั้งการปรับตัวหรือพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มากยิ่งขึ้นต่อไป

## 5. ข้อคิดเห็น

ภายหลังจากการยกเลิก Embargo แล้วเวียดนามมีความตื่นตัวอย่างมากในปรับปรุงตัวเองในด้านต่างๆ ทั้งทางด้านสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ สังคม กฎระเบียบการค้าและการลงทุนให้เป็นสากลมากขึ้น อันเป็นผลมาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น อิทธิพลจากกลุ่มการเมืองสายปฏิรูปมีอำนาจเหนือกลุ่มอนุรักษ์ ความต้องการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ และที่สำคัญเพื่อให้ได้รับสิทธิพิเศษด้านศุลกากรจากประเทศที่พัฒนาแล้วในอนาคต

แต่อย่างไรก็ตาม อุปสรรคสำคัญที่เวียดนามกำลังเผชิญอยู่ก็คือ การขาดแคลนเงินทุน ปัจจุบันเวียดนามต้องการเงินทุนมหาศาลในการพัฒนาอุตสาหกรรมและโครงสร้างพื้นฐานกว่า 40,000 ล้านดอลลาร์

เหรียญสหรัฐฯ สำหรับการพัฒนาในช่วงปี 2533-2542 เพื่อหนุนให้เศรษฐกิจขยายตัวในอัตรา ร้อยละ 8-10 เวียดนามได้มีความพยายามแสวงหา เงินทุนจากทั้งแหล่งนอกประเทศ เช่น ADB และ World Bank และจากภายในประเทศเป็นอย่างมาก นาย Vo Thi Vuong รองผู้อำนวยการสำนักงาน พัฒนาตลาดทุนแห่งธนาคารชาติเวียดนามให้ความ เห็นว่า เป็นการยากมากที่จะบรรลุเป้าหมายดังกล่าว แม้ว่าธนาคารชาติมีแผนที่จะผ่อนคลายการ ควบคุมธนาคารพาณิชย์และใช้มาตรการต่าง ๆ เพื่อ เป็นการระดมเงินทุนจากภายในประเทศมากขึ้นก็ ตาม แต่การที่จะจัดเงินทุนจำนวน 8.5 พันล้าน

เหรียญสหรัฐฯ ให้ได้ภายในปี 2538 ก็ยังเป็นการ ยากยิ่ง ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้มากที่เวียดนามจะ แสวงหาความร่วมมือในด้านต่าง ๆ จากต่างประเทศ เพื่อแก้ปัญหาหนี้ ASEAN โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศ ไทยในฐานะที่เป็นประเทศเพื่อนบ้านกับเวียดนาม และมีความพร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือได้ในระดับ หนึ่ง จะต้องพิจารณาว่าควรที่จะยอมรับเวียดนาม เข้าเป็นพันธมิตรทางเศรษฐกิจ เพื่อรักษาผลประโยชน์ร่วมกันในระยะยาวหรือจะปล่อยให้โอกาสนี้ ไปและทำให้เวียดนามกลายเป็นคู่แข่งทางการค้าใน ตลาดโลก ที่จะมีการแข่งขันมากยิ่งขึ้นในอนาคต

□□

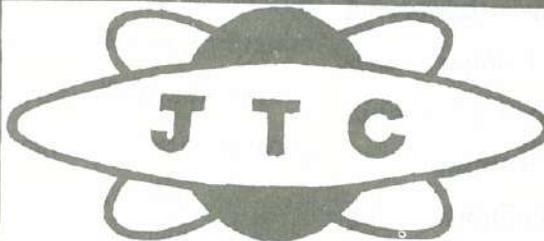
อกินันทนาการ

จาก

บริษัท จินณวัตร เทเลคอม จำกัด

JINNAWAT TELECOM CO; LTD.

บริษัท จินณวัตร เทเลคอม จำกัด



JINNAWAT TELECOM CO.,LTD.

# เศรษฐกิจไทยในทศวรรษหน้า

(พ.ศ. ๒๕๔๐ - ๒๕๕๐)



\*ตบีย บุงป่า

บรรยากาศการแข่งขันทางเศรษฐกิจที่รุนแรงขึ้น และชัดเจนขึ้นอย่างมีนัย ทั้งในรูปของความร่วมมือในระดับโลก ระดับภูมิภาค รวมทั้งในรูปของการแข่งขัน แข่งขันวัตถุดิบ ทรัพยากร แรงงาน และโอกาสทางธุรกิจ นำไปสู่โครงสร้างสังคมเศรษฐกิจโลกใหม่ที่เรียกว่า ระบบไตรอภิวาท (Tripartite) ที่ประกอบด้วยเขตเศรษฐกิจสำคัญ 3 เขต อันได้แก่เขตเศรษฐกิจอเมริกา เขตเศรษฐกิจยุโรปและเขตเศรษฐกิจเอเชียแปซิฟิก

การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจภูมิภาคทำให้การค้า ภายในเขตเศรษฐกิจเดียวกันขยายตัวแต่เขตเศรษฐกิจภูมิภาคแต่ละเขตกลายเป็น "ป้อมปราการ" สกัดสินค้าที่มาจากต่างเขต ความไร้เสถียรภาพทางเศรษฐกิจจะมีมากขึ้น เนื่องจากมีความเป็นไปได้ที่เขตเศรษฐกิจอเมริกาและเขตเศรษฐกิจยุโรปจะรวมหัวกันเพื่อเล่นงานเขตเศรษฐกิจเอเชียแปซิฟิก อันจะนำไปสู่ความไร้เสถียรภาพทางการเมือง ระหว่าง ประเทศ เนื่องจากความ

\*เจ้าหน้าที่วิเคราะห์นโยบายและแผน สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจแห่งชาติ สำนักงานนายกรัฐมนตรี : ร.ม. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขัดแย้งในผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศมีมากขึ้น อาจเรียกว่าเกิดสภาพ "นิวโลกา จราจล" (New World Disorder) ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากความขัดแย้งระหว่างอารยธรรมตะวันตกกับอารยธรรมมุสลิม และอารยธรรมขงจื้อ อีกส่วนหนึ่งเกิดจากความขัดแย้งระหว่างชาติพันธุ์ จนเกิดสงครามกลางเมืองในประเทศต่าง ๆ และขยายการก่อการร้ายระหว่างประเทศ แม้สงครามใหญ่จะมีโอกาสเกิดน้อยลง แต่สงครามย่อยจะปะทุขึ้นในภูมิภาคต่าง ๆ สงครามย่อยเหล่านี้ยืดเยื้อ ยาวนาน และรุนแรง

เมื่อหันกลับมาพิจารณาในประเทศแถบเอเชีย (Asian NICs) จะก้าวไปเป็นประเทศอุตสาหกรรมอย่างเต็มตัว ยกเว้นฮ่องกงที่ถูกผนวกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของสาธารณรัฐประชาชนจีน มาเลเซียและไทยจะก้าวไปเป็น NICs โดยที่อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนามตามมา

นั่นคือการคาดการณ์โครงสร้างสังคมเศรษฐกิจโลก และภูมิภาคในทศวรรษหน้าซึ่งประเทศไทยในฐานะประชาคมหนึ่งในโลกที่ต้องเกี่ยวพันด้วยจะต้องเตรียมพร้อมในทุกด้านเพื่อเข้าร่วมวงไพบูลย์ในการแข่งขันดังกล่าว การเตรียมพร้อมดังกล่าวต้องคาดการณ์เศรษฐกิจในทศวรรษหน้า เพื่อกำหนดยุทธวิธีในการเตรียมพร้อมดังนี้

ในทศวรรษหน้า จากแนวโน้มการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศอุตสาหกรรม คาดว่าเศรษฐกิจโลกจะขยายตัวได้ร้อยละ 2.5-3 เปรียบเทียบกับปัจจุบันประมาณร้อยละ 2.2-2.3 อัตราดอกเบี้ยรวมทั้งราคาน้ำมันมีแนวโน้มสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผล

กระทบต่ออัตราเงินเฟ้อ การค้า การลงทุน และอัตราการเจริญเติบโตของประเทศไทย

นอกจากนี้การคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจของภาคพื้นเอเชียและแปซิฟิกจะเติบโตประมาณร้อยละ 6 ซึ่งสูงกว่ากลุ่มประเทศอุตสาหกรรมหลักถึงกว่าเท่าตัว แสดงถึงโอกาสของประเทศไทยในการพึ่งพากันทางการค้า การลงทุนและการท่องเที่ยวในภูมิภาค

คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะเจริญเติบโตได้ประมาณร้อยละ 7-7.5 ต่อปี อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มค่อนข้างสูงระดับร้อยละ 5-5.5 ขนาดเศรษฐกิจไทยในปี 2,000 จะอยู่ในระดับประมาณ 250 พันล้านเหรียญสหรัฐหรือประมาณ 6.4 ล้านบาท จำนวนประชากรจำนวน 64 ล้านคน มีรายได้ต่อหัวประมาณ 1 แสนบาทต่อคนต่อปี ทำให้ไทยจะได้รับการจัดอยู่ในกลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหม่ตามนิยามของธนาคารโลก

อย่างไรก็ดี ภาคเกษตรจะมีขนาดเล็กลง การขยายตัวต่ำและความสำคัญของภาคเกษตรจะลดลงเหลือประมาณร้อยละ 8-9 รวมทั้งประชากรในภาคเกษตรจะลดลงเหลือเพียงประมาณร้อยละ 54

ในทางตรงกันข้าม อุตสาหกรรมจะขยายตัวยิ่งขึ้นเพิ่มสัดส่วนความสำคัญเป็นประมาณร้อยละ 32-35 ในปี 2,000 อุตสาหกรรมระดับล่างที่ใช้แรงงานสูงจะสูญเสียความได้เปรียบในเชิงแข่งขันจะต้องพัฒนาอุตสาหกรรมซึ่งใช้แรงงานที่มีคุณภาพมาทดแทน และอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง ได้แก่ ธุรกิจการเงิน โทรคมนาคม

## สื่อสาร และบริการ

จากการลดลงของอัตราการเพิ่มของประชากรที่เข้าสู่ตลาดแรงงานเหลือเพียงปีละประมาณ 4 แสนคน ในปี 2,000 อาจเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ต้องมีการปรับตัวด้านการผลิตที่ใช้แรงงานน้อยลง และเน้นคุณภาพยิ่งขึ้น รวมถึงมีความต้องการแรงงานทางด้านวิทยาศาสตร์เพิ่มมากขึ้น

จากภาวะเศรษฐกิจดังกล่าวทั้งภาครัฐและเอกชนไทยจะต้องมีความลุ่มลึกในการมองและระมัดระวังผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการตัดสินใจมากขึ้น รวมทั้งเตรียมการเพื่อรับมือกับกระแสต่าง ๆ ที่จะเกิดในช่วงทศวรรษหน้าทั้งกระแสโลกาภิวัตน์ ภาวะเศรษฐกิจโลกโดยทั่วไป การแข่งขันในตลาดโลก การเคลื่อนย้ายทุน และปัจจัยการผลิตที่ไม่มีพรมแดน การที่ต่างประเทศมาใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตมากขึ้นทั้งการผลิตเพื่อการส่งออกและเพื่อตลาดภายในประเทศ ความเป็นสากลของการเงินและการธนาคาร ตลอดจนขนาดของภูมิภาคอาเซียนและแปซิฟิก ในฐานะเป็นเขตเศรษฐกิจที่มีการขยายตัวสูง

เมื่อย้อนกลับไปพิจารณาการส่งเสริมการลงทุนในระยะ 30 ปีที่ผ่านมา มีทิศทางการสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลโดยตลอด ตั้งแต่แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 3 ให้สิทธิประโยชน์เต็มที่แก่อุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก เป็นการช่วยแก้ปัญหาดุลการค้าและนำเงินตราเข้าสู่ประเทศ แต่ที่ผ่านมามีอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมไม่มีความลึก ไม่เป็นพื้นฐานที่แท้จริงของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

เป็นเพียงนำเข้าชิ้นส่วนมาประกอบ และอุตสาหกรรมประเภทต้องการแรงงานราคาถูกสามารถเคลื่อนย้ายการผลิตไปยังแหล่งค่าแรงที่ถูกกว่าได้ง่าย เช่น การผลิตรองเท้าและเสื้อผ้าสำเร็จรูป

แม้ในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา ประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ความเหลื่อมล้ำระหว่างคนจนกับคนรวย มีความรุนแรงขึ้น และหากไม่สามารถแก้ปัญหานี้ได้ คนกลุ่มใหญ่ซึ่งมีรายได้น้อยจะไม่สามารถเป็นตลาดหลักของประเทศ จะทำให้การขยายตัวทางเศรษฐกิจขาดเสถียรภาพ

ในปัจจุบันการส่งเสริมการลงทุนมุ่งเน้นที่มีมูลค่าสูง และมีการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่กำหนดเป็นเงื่อนไขให้อุตสาหกรรมจัดทำแผนการถ่ายทอดและฝึกอบรมพนักงานเป็นการลงทุนแบบมีคุณภาพ และก่อให้เกิดการจ้าง ดังนั้นจึงควรมีการวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีของตนเองเพื่อความอยู่รอดในอนาคต

ในระยะต่อไปการลงทุนคงมีจุดเน้นที่อุตสาหกรรมไฮเทคและผลิตตามสั่ง โดยการผลิตขนาดใหญ่ในปริมาณมากจะค่อย ๆ ลดลง และอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีประสิทธิภาพสูงจะเพิ่มความสำคัญมากขึ้น รวมทั้งจะต้องผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานโลก โดยคำนึงถึงสภาพแวดล้อม สังคม การกระจายรายได้ และสิทธิมนุษยชนตามหลักสากลยิ่งขึ้น

ยุทธวิธีการตัดสินใจที่จะลงทุนภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์ ขึ้นอยู่กับความพร้อมของรัฐบาล ทั้งด้านข้อมูลที่จะให้แก่นักลงทุน ด้านแรงงาน

สัมพันธ ฝีมือแรงงาน อุตสาหกรรมรองรับการลงทุน เช่นอุตสาหกรรมเหล็กชิ้นส่วนเครื่องยนต์ และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

สิ่งที่จะต้องเตรียมตัวได้แก่ การแก้ปัญหา หรือจุดอ่อนในปัจจุบัน การดำเนินนโยบายเพื่อให้ภาคธุรกิจสามารถปรับตัวหรือแข่งขันได้ในภาวะเศรษฐกิจโลกที่จะเปลี่ยนแปลง และนโยบายการสร้างอุตสาหกรรมใหม่ ๆ ขึ้นมาเป็นอุตสาหกรรมชั้นนำเพื่อสามารถขายได้ในตลาดต่างประเทศ

ในด้านจุดอ่อนที่รัฐบาลจะต้องให้ความสนใจได้แก่ ปัญหาทรัพยากรที่ไม่เพียงพอ ทั้งทางด้านทรัพยากรธรรมชาติ ปัจจัยการผลิต ทุน และด้านแรงงาน ซึ่งไม่ใช่เรื่องปริมาณ แต่เป็นเรื่องทักษะและคุณภาพที่จะรับกับเทคโนโลยีของเศรษฐกิจในช่วงต่อไป รวมทั้งปัจจัยทางด้านการกระจายรายได้จะต้องผลักดันอย่างเร่งด่วน เป็นรูปธรรม

ประการ ต่อมาประเทศไทย ควรมีทัศนภาพ (Vision) ของตนเองในอีก 6-10 ปี ข้างหน้าว่า จะเป็นอย่างไร ภาครัฐอาจมีบทบาทน้อยลง ทำหน้าที่เป็นผู้สนับสนุนมากกว่าเป็นผู้ควบคุม มีการกระจายอำนาจไปสู่ภูมิภาค จะต้องมีการปรับตัวในส่วนอื่น ๆ โดยเฉพาะด้านการเมืองซึ่งมีความสำคัญ ในกระบวนการตัดสินใจ แต่ยังมีพัฒนาการที่ไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของประเทศ

ประการสุดท้ายรัฐบาลจะต้องกำหนดนโยบายที่สอดคล้อง และประสานสัมพันธ กันทั้งนโยบาย ด้านการศึกษา ด้านอุตสาหกรรม ด้านรายได้และค่าจ้าง ด้านแรงงานและ การพัฒนาฝีมือแรงงานตลอดจนการสร้างประสิทธิภาพของระบบการเงิน เพื่อรองรับความเป็นสากลของระบบเศรษฐกิจไทยให้มากขึ้น □□

เอกสารอ้างอิง

การประชุมสัมมนาเรื่อง "ภาวะเศรษฐกิจในทศวรรษหน้า สภาวะการลงทุนและแนวโน้มการกระจายรายได้ในประเทศไทย" โรงแรมมารวย การ์เด็น กรุงเทพมหานคร , พฤษภาคม 2537.

รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์. สังคมเศรษฐกิจไทยในทศวรรษ 2550 : ยุทธศาสตร์การพัฒนาในกระแสโลกาวัตตร. กรุงเทพฯ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2536.



\*ผศ.ดร.วิวัฒน์ อูปรัมย์

# เศรษฐกิจในชีวิตไทย



## บทนำ

บทความนี้มีลักษณะไม่เน้นเชิงวิชาการ ฉะนั้น ศัพท์ที่เกี่ยวกับคำว่า นายทุน แรงงาน วัตถุดิบ ที่ดิน การผลิตและปัจจัยทรัพยากร ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (G.D.P.) ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (G.N.D.) ตลอดจนงบประมาณในปีต่อไปจะเป็นอย่างไรจึงไม่มีให้อ่านในบทความนี้

ผู้เขียนต้องการให้บทความนี้ได้มีโอกาสบรรจข เรื่องและแนวคิดของบุคคลระดับ บุรพคณาจารย์ผู้กอรปประโยชน์ศึกษา อันจะเป็นการสนับสนุนให้แห่งวัฒนธรรมไทยควบคู่ไปด้วย

จะขอนำร่องและปิดท้ายด้วยบทความบางตอนของภูมิปัญญาคนไทยที่เปี่ยมล้นด้วยคุณภาพที่มีผล

งานเผยแพร่แก่สังคม 2 ท่าน คือ ศาสตราจารย์ เสน่ห์ จามริก และศาสตราจารย์ ดร.สิปปนนท์ เกตุทัต

บทความแรกได้จากหัวข้อในการสนทนาเรื่อง "การปกครองประเทศมิใช่การบริหารธุรกิจ" โดยศาสตราจารย์เสน่ห์ จามริก ท่านได้ให้สาระไว้หลายประเด็น แต่จะขออนุญาตหยิบยกเฉพาะความเป็นไทยไว้บางประเด็น

เรื่องการศึกษา : การพัฒนาที่ไม่รู้จักปรับตัวเองให้เข้ากับธรรมชาติ

"นักวิชาการของไทยตกอยู่ภายใต้ อาณานิคมทางปัญญาของฝรั่ง..... เราผลิตนักวิทยา-

\*อาจารย์ประจำคณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ : Ph.D. (Ed. Admin.) Kensington Univ. U.S.A.

ศาสตร์ นักเทคโนโลยีแบบฝรั่งที่มองว่า **มนุษย์อยู่เหนือธรรมชาติ.....** ในขณะที่ภูมิปัญญาดั้งเดิมของเราคือ พุทธศาสนาสอนให้เห็นถึงการดำรงอยู่ร่วมกันของมนุษย์และธรรมชาติ....."

**เรื่องการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ : การพัฒนาที่ไม่รู้จักตัวเอง**

"กำลังคนของเราที่ได้รับทุนไปเรียนมา กลับมาแล้วเราก็ผลิตกันตามแ่งตามมุมของตะวันตกเป็นเป็นหลัก เป็นการพัฒนาที่ไม่รู้จักตัวเอง.....ไม่รู้จักภูมิปัญญาพื้นฐานตัวเอง"

"นอกจากจากพรรณพืชสามร้อยกว่าชนิด มีศักยภาพในการรักษาโรคมาเร็ง..... และกว่าใช้ดี สิบเปอร์เซ็นต์มาจากเมืองร้อน..."

"แต่คนไทยที่ไปเรียนนิเวศวิทยาจากตะวันตก ก็จะมาเห็นเฉพาะไม้จิงมองไม่เห็นคุณค่าของพืชเมืองร้อน"

**ชนบทไทยแหล่งภูมิปัญญา : ควรได้รับการสนับสนุน**

"เวลานี้มีบทความทางวิชาการ ยอมรับว่าตัวยากว่าครึ่งของโลก ที่นำไปวิจัยเป็นตัวยา และจดทะเบียนเป็นทรัพย์สิน สิทธิในทรัพย์สินได้เป็นทั้งของเมืองฝรั่งและญี่ปุ่น ความจริงแล้วเป็นตัวยาที่นำวัตถุดิบไปจากป่าเมืองร้อนทั้งนั้น....."

"นอกจากนั้นเขายังเอาเคล็ดลับความรู้ที่ได้จากชาวบ้านไปวิจัยต่อ....."

**ข้อเสนอแนะ ทางเลือกของคนไทย**

"เราควรพัฒนาอุตสาหกรรมที่รู้จักตัวเอง การรู้จักตัวเองก็โดยอาศัยภูมิปัญญาของชาวบ้านซึ่งทุกวันนี้ถูกนำไปใช้เพื่อประโยชน์ให้แก่อุตสาหกรรมของตะวันตก....."

"ภูมิปัญญานั้นควรได้รับการพัฒนาขึ้นไปสู่

อุตสาหกรรมแปรรูป ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมอาหารอุตสาหกรรมพวกพันธุ์พืช อุตสาหกรรมพวกพันธุ์สัตว์ และอุตสาหกรรมพวกสมุนไพร....."

"แทนที่จะปล่อยให้สิ่งเหล่านี้ไปตกอยู่ในมือของประเทศอุตสาหกรรม แล้วก็ให้เขาไปวิจัย แล้วก็ให้เขาไปจดทะเบียนผูกขาดสิทธิ และทรัพย์สินทางปัญญา....."

ยุคต่อไปอุตสาหกรรมทางอาหาร และอุตสาหกรรมยา จะเป็นกฎเกณฑ์สำคัญของโลก

ทั้งหมดคือบทสัมภาษณ์ของศาสตราจารย์ **เสน่ห์ จามริก** ในเรื่อง **"การปกครองประเทศที่ใช้การบริหารงานธุรกิจ"**

**บทตาม**

ประเทศไทยมีประวัติศาสตร์อันยาวนานไม่น้อยกว่าพันปี จึงมีอะไรหลายอย่างที่เปรียบชาวโลก

ไม่ว่าจะเป็นป่าไม้ เหมืองแร่ น้ำมัน พืชผักผลไม้ ตลอดจนงานช่างฝีมือผนวกเอาความงามทุก ๆ ด้านเข้าด้วยกันแล้ว ชาติไหน ๆ ในโลกก็สู้ช่างคนไทยไม่ได้

จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 ถึงแผนพัฒนาฯฉบับที่ 7 จะพบสังขรณ์อย่างหนึ่ง คือการแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจโดยไม่คำนึงถึงสังคมนั้นเป็นการปฏิบัติการที่ฉาบฉวยไม่ใช้การพัฒนาที่แท้จริง เพราะประชาชนกลุ่มใหญ่ของประเทศอาศัยอยู่ในชนบท ขาดการรู้พื้นทั้งภูมิปัญญา ขณะเดียวกันวิทยาการแบบสมัยใหม่ก็ไปไม่ถึง ทำให้ผู้คนในชนบทถูกตัดขาดจากสังคมที่เรียกตนเองว่า กำลังพัฒนา

ชุมชนในชนบทจึงยากจนลงไปทุกที พร้อมกับเสียโอกาส ขาดการดูแลจากทางารไปหลาย

เรื่องแรงงานประเภทด้อยคุณค่าถูกส่งออก เพราะสาเหตุต่าง ๆ ทำให้เกิดปัญหาทั้งภายในและนอกประเทศอย่างที่เป็นข่าวให้รับทราบกันโดยทั่วไป

ชนบทของไทยนั้นเป็นสถานที่สะสมแหล่งข้อมูลได้มากมาย ไม่ว่าจะเป็น บ้านทรงไทย และสิ่งซึ่งเป็นความต้องการพื้นฐานในชีวิตประจำวัน พืชผักนานาพรรณ ที่เป็นทั้งอาหารและสมุนไพร ผลไม้ที่มีจำนวนมากศาลตลอดจนเสื้อผ้าเครื่องมือเครื่องใช้และยารักษาโรคเหล่านี้ในชนบทมีพร้อม

โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมุนไพรบ้านเราสามารถนำมาสกัดและแปรรูปให้รักษาโรคภัยให้หายได้อย่างไม่น่าเชื่อ

อาหารพื้นเมืองแต่ละอย่างในภาคเหนือกลาง ได้ อีสานของไทย ถ้านำมาแยกแยะพิจารณาเครื่องปรุงแล้ว มาจากสมุนไพรเสียหลายเปอร์เซ็นต์ ซึ่งทำให้ทั้งป้องกันและแก้โรคต่าง ๆ ได้เช่นกัน เรารับประทานอาหารวันละ 3 มื้อ โอกาสที่สมุนไพรจะไปช่วยรักษาและป้องกันโรคจึงเป็นไปได้มาก

คนไทยระดับดุษฎีบัณฑิต (Ph.D.) หลายคนก็ไปศึกษาเล่าเรียนศาสตร์ต่าง ๆ เพื่อหวังกลับมาพัฒนาบ้านเมืองตามที่วางแผนไว้ หลังสำเร็จการศึกษา กลับทิ้งระบบราชการและงานในประเทศยอมขาดใช้ทุนโดยวิธีผ่อนผัน หันมาตั้งร้านอาหารไทยในต่างแดนกันมากมาย

อาหารไทยนั้นถ้าจะให้อร่อยต้องใช้มือแกะจิ้ม ปอก จิก ฯ ไปด้วย หากลองให้ฝรั่งหรือชาติไหน ๆ มาลองก็คงทำได้ไม่สวย สะดวก สบาย อย่างเช่นคนไทยใช้มือเปิบ ผู้เขียนเคยพบเห็นญาติผู้ใหญ่เปิบข้าวด้วยนิ้วสั้น เว้นนิ้วชี้ท่านทำได้สวยงามมาก

อาหารควาเสร็จ ตามด้วยน้ำ เรายังมีน้ำที่

แช่ลอยด้วยดอกมะลิ หรือน้ำที่ต้มจากพืชพรรณไม้ของเราอีกมากมายทั้งที่ใช้ในรูปแบบน้ำเปล่า และน้ำที่เป็นเครื่องดื่มแทนน้ำหวานและเป็นยากลางบ้าน เช่น มะตูม ชุมเห็ด มะขาม บัวบก ใบหนุมาน ประสานกาย คำฝอย เก๊กฮวย สารพัดเขียนไม่หมด แต่นำแปลกที่เวลาไปรับประทานอาหารนอกบ้านกลับเจอแต่น้ำแข็งใสใบชา และถ้าทุกคนดื่มນ้ำนอกบ้านวันละ 3-5 แก้วคิดดูเอาเองว่าเราต้องเสียเงินไปกับใบชาเท่าไร นี่ยังไม่คิดถึงผลข้างเคียงที่ทำให้ระบบขับถ่ายไม่สะดวกอีกต่างหาก

และถ้าเราจะนำวัฒนธรรมในชีวิตประจำวันว่าด้วยเรื่องการกิน แม้เพียงเรื่อง "น้ำ" เป็นอันดับแรกก่อน ก็คงช่วยให้อะไร หลายๆอย่างดีขึ้นมาก

ส่วนบ้านเรือนที่อยู่อาศัยนั้น จำเป็นและสำคัญยิ่งในการดำรงชีวิต นำเสียดายที่รูปแบบ "ทรงไทย" ค่อย ๆ หายไปกลายเป็นรูปแบบตะวันตก ทั้งนี้ก็เพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจการค้าและค่านิยมที่ต้องขึ้นอยู่กับสิ่งอำนวยความสะดวกบังคับให้ ต้องเป็นไป เช่น ฝาบานเป็นปูนก็ต้องใช้เครื่องปรับอากาศ ฉะนั้นการวางตัวของเครื่องใช้ตกแต่งภายในจึงดูห่างไกลรูปแบบดั้งเดิมของไทยไปทุกที

ยังดีที่มีบุคคลผู้มีระดับค่อนข้างจะเห็นความสำคัญด้านนี้จึงได้ส่งเสริมและสนับสนุนสร้างบ้านแบบ "ทรงไทย" โดยอาศัยหลักการเชิงสถาปัตยกรรมและศัพท์เทคนิคแบบไทย ๆ ให้ใช้เรียกกันให้ควบคู่ไปกับชนรุ่นใหม่ให้รู้จักเช่น ออกไก่ ฐานราก ฝา หน้าจั่ว นอกชาน แทนที่จะรู้จักเพียงพูดจาเล่น ๆ ได้ด้วยคำว่า "คาน"

เรื่องเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มก็ไม่มีใคร  
ทั้งวัตถุดิบ กรรมวิธีการผลิต ตลอดจนการออกแบบ  
ก็อยู่ในระดับแนวหน้า แถมยังมีการจำหน่ายออกไป  
ต่างแดนอีกมากมาย

ชีวิตความเป็นอยู่ของคนไทยตั้งแต่อดีตถึง  
ปัจจุบัน เพียงแค่ 4 เรื่องนี้ ก็ดูเหมือนว่าเราสามารถ  
ผลิตเพื่อใช้และนำส่งออกเผยแพร่ให้ชาวโลกได้  
อย่างที่ตนเองไม่ต้องเดือดร้อน และนี่ก็มีเรื่องใหม่  
อะไรเลย บรรพบุรุษของเราได้สะสมและถ่ายทอดมา  
เป็นเวลาแรมปี

สำคัญอยู่ที่ว่า เราได้จัดการโดยการ รวบรวม  
จัดเก็บแยกประเภทของสิ่งเหล่านี้ ตลอดจนให้การ  
สนับสนุนด้านการบำรุง รักษา วิจัย และพัฒนา  
เพื่อสิทธิบางอย่าง ก่อนที่จะเผยแพร่ให้ชาวโลกได้รับ  
รู้เข้าใจได้มากนักน้อยเพียงใด

สิ่งเหล่านี้คงเป็นหน้าที่ของทุกคนที่จะร่วม  
มือกันทั้งภาครัฐและเอกชน และถ้าเป็นไปได้ควรเริ่ม  
ตั้งแต่บัดนี้ก่อนที่จะสายเกินไป

### เด็กวัยรุ่นอเมริกันมองประเทศไทย

จากการได้ใกล้ชิดพูดคุยกับเด็กอเมริกัน  
หลายคนที่ย้ายมาอยู่ในประเทศไทย ทำให้ทราบ  
ถึงทัศนคติบางอย่างซึ่งน่าจะนำมาเป็นแนวคิดเกี่ยวกับ  
บ้านเมืองเรา บางเรื่องเพียงเบา ๆ แต่น่าคิดก็คือ

เรื่องการปรับตัวของเด็กฝรั่ง กับนิสัย  
บางอย่างของคนไทย

- "ในบ้านไทยทุกอย่างเป็นส่วนรวม  
ไม่ค่อยจะมีลักษณะเป็นของตัวเอง"

- "คนไทยมักจะดูแล รถ เสื้อผ้า บ้านฯ  
อย่างดี แต่เอาขยะไปเผาในที่สาธารณะทำให้เกิด  
ควันลอย แสดงว่าพวกเขา (คนไทย) ยังไม่คำนึงถึง  
สิ่งแวดล้อม"

- "ผมสังเกตว่า ชาวบ้านมักทิ้งเศษขยะ  
กระดาษห่อของกินลงไปจากรถยนต์ ซึ่งผมทำอย่าง  
นั้นไม่ได้"

และนี่คือข้อสังเกตจากการสัมภาษณ์วัยรุ่น  
อเมริกันมาศึกษาในเมืองไทย 1 ปี ในฐานะเด็กวัยรุ่น  
รุ่นตามโครงการแลกเปลี่ยนนักศึกษาของสหรัฐ-  
อเมริกา โดยทุนเอ.เอฟ.เอส. (A.F.S.)

### อะไรทำให้ชาติมีความยิ่งใหญ่

จากข้อเขียนของ แมกซ์ เลอร์เนอร์ นัก  
ประวัติศาสตร์และนักทฤษฎีการเมือง เขียนหนังสือ  
อเมริกันในฐานะอารยธรรมหนึ่ง (America as a  
Civilization) ได้กล่าวถึงความยิ่งใหญ่ของอเมริกา  
เกี่ยวกับภูมิหลังไว้อย่างน่า  
คิดตอนหนึ่งว่า

"ประเทศที่ยิ่งใหญ่ ต้องมีความคิดยิ่งใหญ่  
เป็นความคิดที่ปลูกประเทศชาติให้มีชีวิตชีวา และ  
โดดเด่นขึ้นมา ถ้าอเมริกาเดินไปตามวิถีทางของ  
ยุโรป ก็คงไม่เป็นประเทศยิ่งใหญ่อย่างนี้ โชคดีที่  
อเมริกาเดินไปตามทางของตัวเอง ซึ่งมีทั้งความผิดพลาด  
เจ็บปวด ตลอดจนได้สร้างสรรค์อะไรใหม่ ๆ  
อีกมากมาย....."

เพื่อให้บทความนี้มีลักษณะเป็นปรกัยและ  
รูปธรรมมากขึ้น จึงขอปิดรายการด้วยบทความชื่อ  
"บทบาท ของมหาวิทยาลัยในประเทศอุตสาหกรรมใหม่" ของ  
ศาสตราจารย์ ดร.สิปปนนท์  
เกตุทัต ซึ่งได้เสนอแนวคิดในการ "ผลิตคนดีและ  
คนเก่ง" ไว้ดังนี้ ด้านให้ความรู้พื้นฐาน

- ควรรู้และตระหนักในคุณค่าของมรดก  
ทางศิลปวัฒนธรรม

- ควรมีโลกทัศน์กว้างมองเห็นภาพรวมของ  
ปัญหาในระดับโลก

- มีความซื่อสัตย์สุจริต
- ลดความเห็นแก่ตัว มุ่งทำงานเพื่อส่วน

รวม

### ด้านให้วิชาการและวิชาชีพ

ได้

- เข้าใจหลักปรัชญา นำความรู้ไปปฏิบัติ

- รู้ภาษาไทยได้ดี สามารถ ฟังเขียน อ่าน พูด กระชับ ชัดเจน ทั้งเพื่อการอนุรักษ์และเป็นเครื่องมือในการสื่อสาร

- รู้ภาษาอังกฤษ เพื่อการถ่ายทอดงานเทคโนโลยี

### ด้านให้รู้จักปรับตัวเองให้เข้ากับสังคม

- มีความคิดริเริ่ม
- รู้จักวางแผน จัดการ และตัดสินใจได้
- มีข้อมูลที่ต้องการ
- รู้จักใช้ความคิด คิดลึก คิดกว้าง มองหา

และสร้างโอกาส ใช้โอกาสและความเสี่ยง

ด้านฝึกตนเองในการทำงานตามลักษณะต่างๆ

- มุ่งประสานประโยชน์ในการทำงานด้วยสมอง และมีมือ
- ทำงานเป็นกลุ่มด้วยความสามัคคี

### บทบาทของครูผู้สอน

ดร.ชินวุธ สุนทรสิมะ ได้บรรยายเรื่อง "การสร้างสรรค์เศรษฐศาสตร์ยุคใหม่" เนื่องในโอกาส "ปราชญ์ ไสวสุทธิพิทักษ์ครั้งที่ 4" ไว้ตอนหนึ่งว่า "...ศูนย์กลางของการพัฒนาเศรษฐกิจและธุรกิจ การค้าของประเทศต่าง ๆ ในภาคพื้นแหลมสุวรรณภูมิ มีหลายทิศทาง และจะต้องอาศัยผู้มีความรู้ความสามารถในด้านธุรกิจ การค้า การลงทุน การอุตสาหกรรม ตลอดจนวิทยาศาสตร์และ

เทคโนโลยี ด้านคอมพิวเตอร์ และที่ขาดไม่ได้ คือ นักเศรษฐศาสตร์ และต้องเป็นนักเศรษฐศาสตร์ที่มีความรู้ความสามารถในกิจการหลายหลายด้านประกอบกัน ทั้งด้านบริหาร ด้านธุรกิจ ด้านเทคโนโลยี และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ตลอดจนงานด้านการเมืองการปกครองอีกด้วย..."

และทำอย่างไร เราจึงจะได้ผู้ที่มีทั้งคุณวุฒิ คุณภาพและคุณธรรม มาประกอบกันเป็นคนคนเดียวกัน บทบาทของท่าน น่าคิดตรงต่อคำและประโยคสุดท้าย คือ

"อย่า สิ่ง อย่างเดียว ต้อง สอง ด้วย และ เมื่อ ปลูกแล้ว ต้อง ผัง ด้วย เช่นเดียวกับ แนะ แล้ว ต้อง นำ และเพื่อให้หอม จึงต้อง อบ แล้วรวม เป็นประการสำคัญ"

### บทสรุป

ก่อนจบบทความนี้ ขอเสนอด้วยข้อคิดเรื่อง "เศษสตางค์ของไทยเรา" ซึ่งเดิมมีตั้งแต่เหรียญห้าสตางค์ เหรียญสิบสตางค์ เหรียญยี่สิบห้าสตางค์ และ เหรียญห้าสิบสตางค์ ปัจจุบันดูเหมือนจะเหลือแต่เหรียญยี่สิบห้า และห้าสิบสตางค์ เป็นที่น่าสังเกตว่า แต่ละวันเราเกือบไม่มีโอกาสสัมผัสเหรียญที่ต่ำกว่าเหรียญบาทเลย ผิดกับเงินของสหรัฐฯและญี่ปุ่น ซึ่งสะพัดแพร่หลายไปทุกแห่งที่เราไปทำธุรกิจนอกบ้าน แม้แต่ราคาสินค้าต่างก็ตั้งไว้เป็นเชิงให้ความสำคัญกับเหรียญเล็ก ๆ เช่น \$1.99 หรือ 159 เยน

เรื่องนี้ น่าจะได้นำมาเป็นข้อคิดเรื่องการพัฒนาเศรษฐกิจของไทยว่าเราจะทำอย่างไรให้ค่าของเหรียญเล็ก ๆ ของไทย มีค่าขึ้นมาบ้าง ทั้งนี้

เพราะเรื่องของ ความจน ความรายนัน ค่าของเงิน  
แตกต่างกัน สิบบาทของคนรวยย่อมมีค่าต่างกับสิบบ  
บาทของคนจนก็ไม่ทราบเหมือนกันว่าทความนี้

เกี่ยวกับ"เศรษฐกิจในชีวิตไทย" ได้อย่างไร  
จบบทความ แต่ภูมิปัญญาแบบในท้อง  
ถิ่นที่มีคุณค่าบางอย่าง กำลังจะถูกกลืน □■

### บรรณานุกรม

- แกนนอน , มาร์ติน เจ. "เปรียบเทียบค่านิยมไทยกับอเมริกัน." เสรีภาพ. 2 , 2535 หน้า 46-51.
- ชินวุธ สุนทรสิมะ. ความรู้เรื่องเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพมหานคร : กรุงเทพมหานครพาณิชย์, 2515.
- \_\_\_\_\_ . ปาฐกถาไสว สุทธิพิทักษ์ ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต, 2537.
- "ชีวิตนักศึกษาไทยในสหรัฐ." เสรีภาพ. 2, 2536 หน้า 28-31.
- บลิส , มาร์กเรต. "จากเซาท์เบอร์รี่ สูบ้านขาม." เสรีภาพ. 1, 2537 หน้า 16-19.
- "สัมภาษณ์ ศ. เสน่ห์ จามริก เรื่อง การปกครองประเทศไม่ใช่การบริหารธุรกิจ" สารคดี. 8 , 86 , เมษายน 2535 หน้า 103-116.
- สิปพนนท์ เกตุทัต. "บทบาทของมหาวิทยาลัยในประเทศอุตสาหกรรมใหม่." คุรุศาสตร์สุนันทา (วง ชมพูปริทัศน์) 2532 หน้า 29-37.
- Buchele, Robert B. **Building a Career in Management.** New York : McGraw-Hill, 1977.
- Thailand in the 90's.** Bangkok : Office of the Prime Minister, 1991.



# เศรษฐกิจชาวไร่นา ท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลง ทางเศรษฐกิจและสังคม



\* ศรีพงศ์ อุดมครบ

: ศึกษาเฉพาะกรณีบ้านนาค้อใต้ อำเภอโคกโพธิ์

จังหวัดปัตตานี

## (1) บทนำ

เรื่องที่จะกล่าวต่อไปนี้เป็น การบรรยายลักษณะ การปรับตัวทางเศรษฐกิจของชาวไร่นาเชื้อสายมลายู ที่อยู่บริเวณจังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย ซึ่งผู้เขียนได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้ระเบียบวิธีการ วิจัยสนามทางมานุษยวิทยา โดยการเข้าไปพักอาศัย และสังเกตการณ์ในชุมชนหมู่บ้านเป็นหลัก เนื่องจากระยะเวลาในการลงไปศึกษาค่อนข้างสั้น อีกทั้งขอบเขตและบริเวณของสถานที่ศึกษาเป็นลักษณะ ของการศึกษาเฉพาะกรณี (case-study) จึงอาจ จะไม่สามารถกล่าวอ้างถึงการเป็นตัวแทนของชาว ไร่นามุสลิมในจังหวัดชายแดนภาคใต้ได้ทั้งหมด อย่างไรก็ตามผู้เขียนหวังใจว่าผลการศึกษาอาจจะช่วย เสริมให้เกิดความรู้และความเข้าใจแก่ผู้สนใจวิถีชีวิต ของชาวไร่นาในแง่มุมที่กว้างขวางมากยิ่งขึ้น

กิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง กับบุคคลอื่น ๆ เป็นจำนวนมากหรืออาจจะเกี่ยวข้องกับ คนทั้งสังคมเลยทีเดียว จึงทำให้คนต้องสร้างความ สัมพันธ์ทางสังคม (Social Relationship) และ รวมพลัง (Collective Efforts) กันกระทำเพื่อ สนองความต้องการด้านเศรษฐกิจของตน (ดำรงค ฐานดี, 2535 : 6) ในสายตาของนักมานุษยวิทยา จะให้ความสำคัญกับกิจกรรมทางเศรษฐกิจในแง่ที่ เป็นแรงจูงใจที่สำคัญในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การแลกเปลี่ยน และการบริโภคสินค้าและบริการ ต่าง ๆ ซึ่งกำหนดรูปแบบขึ้นมาจากวัฒนธรรม และ ประเพณีของสังคมนั้น ๆ ด้วยเหตุนี้ในสังคมที่มีความ แตกต่างกันทางด้านวัฒนธรรม ประเพณี และระบบ ค่านิยมต่างกัน ย่อมนำไปสู่ความแตกต่างกันใน รูปแบบของกิจกรรมทางเศรษฐกิจด้วย (Marvin

\* เจ้าหน้าที่การปกครอง กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย : ศศ.บ. (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

Harris, 1987 :108) เช่นเดียวกัน ความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรม ประเพณีของชาวไร่นาในจังหวัดชายแดนภาคใต้ซึ่งแตกต่างไปจากวัฒนธรรมประเพณีของชาวไร่นาภาคอื่น ๆ ของประเทศน่าจะมีรูปแบบการปรับตัวทางเศรษฐกิจที่แตกต่างออกไปด้วย

Eric R. Wolf (1966) ได้แยกแยะให้เราเห็นถึงความแตกต่างระหว่างคำว่าชาวไร่นา (Peasant) เกษตรกร (Farmer) และชนแบบดั้งเดิม (Primitive) ออกจากกัน กล่าวคือเมื่อเราพูดถึงเกษตรกร (Farmer) เราจะหมายถึงผู้ที่ประกอบกิจกรรมทางการเกษตรในลักษณะที่เป็นธุรกิจอย่างหนึ่ง ซึ่งมีการซื้อปัจจัยทางการผลิตจากตลาด และมีการขายผลผลิตในราคาที่ได้เปรียบเพื่อแสวงหาผลกำไร แต่เมื่อพูดถึงชนแบบดั้งเดิม (Primitive) จะหมายถึงผู้ที่ทำการปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ในระบบสังคมที่ไม่ซับซ้อน ระบบความสัมพันธ์ในสังคมยังเท่าเทียมกันอยู่ (ซึ่งปัจจุบันหลงเหลือสังคมเช่นนี้ค่อยลงทุกขณะ) ส่วนความหมายของชาวไร่นา (Peasant) นั้นเราหมายถึงผู้ที่ทำการปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์อยู่ในท้องที่ชนบท ไม่ใช่ผู้ที่ทำการเกษตรในลักษณะของการดำเนินธุรกิจ แต่ทำเพื่อความอยู่รอดของครอบครัวเป็นหลัก ขณะเดียวกันชาวไร่นาเหล่านี้ยังต้องตกอยู่ใต้ระบบความสัมพันธ์ทางอำนาจที่ไม่เท่าเทียมกัน คือมีผู้อ้างสิทธิเหนือกว่าในการเรียกเอาสิ่งๆที่เรียกว่า "Fund of rent" ในรูปแบบของแรงงาน ผลผลิต และเงินทอง เป็นต้น (Eric R. Wolf, 1966 :2-10) อย่างไรก็ตามในทางวิชาการยังมีข้อถกเถียงเกี่ยวกับการใช้ความหมายของชาวไร่นาว่ายังไม่ชัดเจนเท่าที่ควร โดยเฉพาะเมื่อนำมาใช้ในสังคมของประเทศกำลังพัฒนาซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างรวดเร็ว เช่น กรณีของประเทศไทย เป็นต้น จนถึงกับมีการใช้คำว่า (Post-Peasant Society) ขึ้นแทนเพื่อขยายความหมายให้รัดกุมออกไป แต่ในรายงาน

ชิ้นนี้ผู้เขียนเลือกใช้ความหมายของชาวไร่นาในความหมายกว้างที่นิยมใช้กันทั่วไปว่า หมายถึงผู้ที่หาเลี้ยงชีพด้วยการทำการเกษตรกรรม เช่น ทำนา ทำไร่ ทำสวน และทำการประมง รวมไปถึงผู้ประกอบอาชีพอื่น ๆ เช่น รับจ้าง ช่างฝีมือ ซึ่งใช้ทุนและเทคโนโลยีในการผลิตไม่มากนัก ตั้งบ้านเรือนอยู่ในชุมชนชนบท และมีวิถีชีวิตที่ผูกพันกับความเชื่อทางศาสนา ชนบทธรรมเนียม และวัฒนธรรมประเพณีเป็นหลัก (ดูใน พิชญ์ สมพอง, 2525 :13 และ ฉลาดชาย รมิตานนท์, 2525 :161-168)

Manning Nash (1966) ได้เสนอแนวทางการศึกษากิจกรรมทางเศรษฐกิจของชาวไร่นาว่า ควรจะศึกษาถึงประเด็นต่าง ๆ ดังนี้คือ ประเด็นแรกในเรื่องการใช้เทคโนโลยีและการแบ่งงานกันทำ (Technological Complexity and division of Labor) ประเด็นที่สองคือเรื่องโครงสร้างทางสังคม (Social Structure) ประการที่สามคือการศึกษาระบบการแลกเปลี่ยนผลผลิตในรูปของสินค้าและบริการต่าง ๆ (System and media of exchange) และประการที่สี่คือ การควบคุมความมั่งคั่ง (Wealth) และทุน (Capital) (Manning Nash, 1966 :42-58)

Teodor Shanin (1973) ได้กล่าวถึงลักษณะที่สำคัญทางเศรษฐกิจของชาวไร่นาไว้ 4 ประการคือ ประการแรก มีครัวเรือนเป็นหน่วยพื้นฐานในการผลิตและบริโภค ประการที่สองคือ มีชุมชนหมู่บ้านเป็นหน่วยทางเศรษฐกิจในฐานะที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ส่วนรวม และประการที่สามคือ การแลกเปลี่ยนการตลาด และเงินตรา (ปริตตา เฉลิมเผ่า, 2526 :17-25) ซึ่งเป็นกระบวนการที่ก่อให้เกิดการปะทะสังสรรค์กันของผู้คนในสังคม และเป็นศูนย์กลางของกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่าง ๆ

May N. Diaz (1967) ซึ่งจัดได้ว่าเป็นนักมานุษยวิทยาเชิงเศรษฐกิจในสาย "Formalist"

ได้เสนอให้พิจารณาชาวไร่นาในฐานะที่เป็น “Economic Man” โดยพิจารณาได้จากเหตุผล 2 ประการคือ ประการแรก ชาวไร่นาหาเลี้ยงครอบครัวจากสิ่งที่เขาผลิตขึ้นไม่ว่าจะเป็นการเพาะปลูก การเกษตร การประมง หรือการเลี้ยงสัตว์ ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้ขึ้นอยู่กับความไม่แน่นอนของสภาพทางธรรมชาติ พวกเขาไม่ชอบการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคนิคมากนักโดยเห็นว่าเป็นการเสี่ยงในการผลิตมากขึ้น ดังนั้นการลงทุนหรือการจับจ่ายใช้สอยจึงค่อนข้างจำกัด แต่จะอาศัยความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในสังคมซึ่งมีความเหนียวแน่นสูงมาเป็นหลักประกันของชีวิตในยามทุกข์ยาก ประการที่สองคือเนื่องจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจของชาวไร่นามีความสัมพันธ์กับสังคมใหญ่ (มีเมือง) ที่พวกเขาเป็นสมาชิกอยู่ ผลผลิตของเขาไม่เพียงแต่เลี้ยงคนในครัวเรือนเท่านั้นยังใช้สำหรับเลี้ยงผู้คนในเมืองอีกด้วย เช่น บรรดาผู้นำต่าง ๆ โดยพวกเขาจะเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจทั้งในระดับท้องถิ่น และระดับชาติทั้งในฐานะที่เป็นผู้เสียภาษี ผู้ผลิต และผู้บริโภค ในฐานะ “Economic Man” พวกเขาจึงต้องพยายามแสวงหาผลกำไรสูงสุดให้ได้ (May N. Diaz, 1967: 50-56)

ตามที่กล่าวมานั้นจะเห็นได้ว่าการศึกษาพฤติกรรมทางเศรษฐกิจของชาวไร่นาในแนวทางของวิชามานุษยวิทยาจะเน้นศึกษากิจกรรมหรือพฤติกรรมทางเศรษฐกิจในฐานะความสัมพันธ์ทางสังคม (Social Relationship) อย่างหนึ่งนั่นเอง

## (2) ชุมชนบ้านนาค้อใต้

บ้านนาค้อใต้ ตั้งอยู่ที่ตำบลมะกรูด อำเภอโคกโพธิ์ จังหวัดปัตตานี มีพื้นที่ประมาณ 620,000 ไร่ หรือประมาณ 1,550 ไร่ ภูมิประเทศเป็นที่ราบลักษณะดินเป็นดินลิก มีการระบายน้ำได้เร็ว เนื้อดินปานกลางค่อนข้างเป็นทราย มีความอุดมสมบูรณ์ระดับปานกลางถึงระดับต่ำ มีความลาดชันจากทางทิศใต้ไปทางทิศเหนือ ความลาดชัน 2%

ทำให้การกักเก็บน้ำเพื่อการเพาะปลูกไม่ดีนัก และจะแห้งแล้งในฤดูแล้ง จำนวนประชากรทั้งสิ้น 608 คน แยกเป็นชาย 296 คน หญิง 312 คน คิดเป็นจำนวนครัวเรือน 113 ครัวเรือน ทั้งหมดนับถือศาสนาอิสลาม มีเชื้อสายมาลายู ตั้งบ้านเรือนกระจายอยู่ริมถนนที่แยกจากทางหลวงสายที่ 42 ภายในหมู่บ้านมีมัสยิดเป็นจุดศูนย์กลางของชุมชน เป็นที่สำหรับประกอบศาสนกิจประจำวันของชาวบ้าน รวมทั้งเป็นที่สอนศาสนาสำหรับเยาวชนในเวลาเย็นด้วย นอกจากนี้ภายในหมู่บ้านยังมีโรงเรียนระดับประถมศึกษาจำนวนหนึ่งโรง ทุกวันนี้เด็กในหมู่บ้านทุกคนจึงมีโอกาสได้เข้าเรียนหนังสือจะจบอย่างน้อยในระดับประถมศึกษาปีที่ 6 หากครอบครัวใดมีฐานะทางเศรษฐกิจดีก็จะส่งเสียให้เด็กได้มีโอกาสเรียนหนังสือในชั้นสูงขึ้นไป ซึ่งส่วนใหญ่ชาวบ้านจะนิยมให้ลูกของตนเข้าเรียนในโรงเรียนราษฎร์สอนศาสนาอิสลาม ทั้งนี้เพื่อจะได้มีความรู้ควบคู่กันทั้งด้านวิชาการทั่วไปที่จะนำไปใช้ประกอบอาชีพและได้เป็นผู้รู้หลักการทางศาสนาอิสลามไปด้วย

จากการศึกษาประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน ทำให้ทราบว่าชาวบ้านนาค้อใต้ส่วนใหญ่อพยพมาจากบริเวณใกล้เคียง คือบริเวณที่ตั้งของบ้านนาค้อเหนือในเขตตำบลป่าบอนในปัจจุบัน การอพยพเกิดขึ้นเมื่อจำนวนผู้คนเพิ่มมากขึ้น และมีความต้องการที่ดินทำกินมากขึ้นจึงได้มีการขยับขยายออกมาหักร้างทางพงในบริเวณพื้นที่ที่กว้างว่างเปล่า ในอดีตบริเวณที่ตั้งบ้านเรือนปัจจุบันเป็นพื้นที่ป่ารกชัฏ ชื่อของหมู่บ้านจึงถูกตั้งว่าบ้าน “ก่าปงรุกา” หรือบ้านป่าที่ปบนั่นเอง แล้วจึงเปลี่ยนชื่อมาเป็นบ้านนาค้อใต้ ภายหลังจากชาวบ้านที่อพยพโยกย้ายเข้ามาแล้วมีความเกี่ยวพันทางเครือญาติกันทั้งสิ้น เมื่อต้องหักร้างทางพงจึงได้อาศัยแรงงานในกลุ่มเครือญาติของตนเป็นหลัก ความสัมพันธ์ทางเครือญาติและการช่วยเหลือแลกเปลี่ยนแรงงานระหว่างกันจึงยังสามารถ

ดำรงอยู่จนปัจจุบันนี้

ในระยะแรกของการตั้งชุมชนชาวบ้านจะถางและเผาป่าเพื่อปรับพื้นที่เป็นพื้นที่สำหรับการทำนาเป็นหลัก ต่อมาเมื่อประมาณ 70 ปีที่ผ่านมามีการตื่นตัวเรื่องการปลูกยางพารากันทั่วทั้งบริเวณภาคใต้ ชาวบ้านจึงโค่นถางป่าเพื่อใช้เป็นพื้นที่สำหรับปลูกยางพารากันมากขึ้นตามลำดับ วิธีการผลิตของชุมชนในอดีตมีสภาพคล้ายกับชุมชนชาวไร่นาทางภาคใต้ ตอนล่างในสมัยนั้นทั่วไป คือมีวิธีการผลิตแบบยังชีพ และชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้แทบทุกด้าน (Subsistence) นับตั้งแต่ด้านอาหารการกิน เครื่องมือ เครื่องใช้ที่สามารถผลิตขึ้นใช้เองโดยการดัดแปลงจากวัสดุธรรมชาติ และใช้เทคโนโลยีแบบง่าย ๆ จนถึงเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มและสินค้าหัตถกรรมทั่วไป ความสามารถในการพึ่งตนเองของชาวบ้านเริ่มลดลงไปตามลำดับ นับตั้งแต่การเปิดตัวเพื่อติดต่อกับชายกับชุมชนภายนอก โดยเฉพาะตลาด สามารถกระทำได้สะดวกมากขึ้น

นับแต่อดีตวิถีชีวิตของชาวบ้านขึ้นอยู่กับการผลิตในภาคการเกษตรเป็นหลักอันได้แก่การทำนา การทำสวนยาง สวนผลไม้ และการเลี้ยงสัตว์ เช่น วัว แพะ แกะ และเป็ดไก่ เพื่อรองรับการบริโภคของครัวเรือนและเป็นแหล่งรายได้เสริมของครอบครัวได้อีกทางหนึ่ง จากการศึกษาพบว่าพื้นฐานสำคัญของวิถีการผลิตของชุมชนก็คือ ระบบครอบครัว และเครือญาติ ทั้งนี้เพราะวัฏจักรของครอบครัวและเครือญาติเกี่ยวข้องพันอยู่กับการใช้แรงงานทำการผลิต และการถือครองปัจจัยในการผลิตอีกด้วย ตัวอย่างเช่น พ่อแม่ยังคงนิยมให้บุตรหลานของตนแต่งงานตั้งแต่อายุยังน้อย โดยเฉพาะลูกสาวมักจะถูกจัดให้แต่งงานเนื่องจากมีธรรมเนียมเชื่อว่าสาวโสดไม่ควรอยู่ห่างหูตาผู้ใหญ่และไม่ให้คลุกคลีกับเพศตรงข้าม เมื่อออกจากโรงเรียนมาช่วยงานในครอบครัวแล้วควรจะได้แต่งงานเพื่อมีผู้มาคุ้มครองดูแลแต่เนิ่น ๆ (เป็นสาเหตุ

ทำให้พบว่ามีการหย่าร้างในคู่หนุ่มสาวค่อนข้างมาก) เมื่อลูก ๆ แต่งงานมีครอบครัวแล้ว จากเดิมที่เคยเป็นแรงงานฟรีช่วยอยู่ในบ้านก็จะเริ่มเปลี่ยนไปเป็นเหมือนลูกจ้าง คือช่วยพ่อแม่ทำกินในที่ดินของครอบครัว โดยรับผลตอบแทนเป็นส่วนแบ่งของตนเพื่อใช้เลี้ยงดูครอบครัวของตนโดยเฉพาะ จนกว่าพ่อแม่จะยกทรัพย์สินให้เป็นของตนเอง ซึ่งในการแบ่งมรดกยังมีรายละเอียดที่ค่อนข้างละเอียดแตกต่างกันออกไป หากกล่าวโดยกว้าง ๆ ก็คือ หากพ่อแม่แบ่งมรดกให้ลูกคนใดเป็นจำนวนเท่าใด ก็ให้ถือตามจำนวนนั้น แต่หากพ่อแม่ตายไปก่อนจะทำการแบ่งมรดกได้ละอิม่ามจะเป็นผู้แบ่งมรดกให้โดยยึดหลักการของศาสนา ซึ่งฝ่ายชายจะได้เป็นสองเท่าของฝ่ายหญิงเสมอ นอกจากนี้ภายหลังการแต่งงานยังเกิดความสัมพันธ์ทางเครือญาติจากการแต่งงานเพิ่มขึ้นมาจากเครือญาติตามสายเลือด ซึ่งเท่ากับการขยายเครือข่ายความสัมพันธ์ให้กว้างยิ่งขึ้นด้วย

### (3) แบบแผนการผลิตของชุมชน

ระบบการผลิตของชุมชนบ้านนาคือได้ในอดีตเป็นการผลิตแบบยังชีพ (Subsistence) เป็นหลัก การผลิตที่สำคัญคือการทำนาโดยเริ่มตั้งแต่การโค่นต้นไม้และถางป่าด้วยแรงงานในครัวเรือน เมื่อฝนตกมากก็จะเริ่มไถประมาณเดือนพฤษภาคม เดิมทำนาหว่านก่อน แต่เนื่องจากพื้นดินกักเก็บน้ำได้ไม่ดี จึงต้องทำคันนาขึ้นมาเพื่อช่วยกักเก็บน้ำให้พอเพียง ชาวบ้านจึงต้องขุดดินนั้นเป็นคันนาสำหรับกักเก็บน้ำแล้วค่อย ๆ พัฒนามาสู่การทำนาค้ำเพิ่มมากขึ้น พันธุ์ข้าวพื้นเมืองที่เรียกว่า “ข้าวมาเลย์” ซึ่งยังคงใช้กันมาจนถึงปัจจุบัน เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตล้วนเป็นเทคนิคพื้นฐานซึ่งต้องอาศัยแรงงานคน และผูกพันกับสภาพธรรมชาติเป็นหลัก เช่น การใช้จอบขุดดิน ใช้พร้าถางป่า ใช้เกะเก็บข้าว ใช้วัวสำหรับการไถนา ซึ่งในช่วงประมาณ 5-7 ปีหลังชาวบ้านเริ่มนิยมใช้รถไถเดินตามแทนวัวกันมากขึ้น (แต่การ

ใช้วัวก็ยังปรากฏให้เห็นอยู่) ระยะเวลาในการทำนา จะเริ่มตั้งแต่เดือนพฤษภาคม โดยเริ่มไถเมื่อฝนแรกมาถึง การหว่านต้นกล้าจะเริ่มประมาณเดือนมิถุนายน และจะเริ่มย้ายต้นกล้าเพื่อปักดำตั้งแต่เดือนกรกฎาคม จนถึงเดือนสิงหาคม หลังจากนั้นข้าวจะเริ่มโตจนกระทั่งถึงช่วงเก็บเกี่ยวประมาณเดือนพฤศจิกายน

สิ่งที่กระทำควบคู่ไปกับการทำนาคือการทำไร่ตามหัวไร่ปลายนานา พืชที่ปลูกส่วนใหญ่เป็นพืชที่ใช้บริโภคในชีวิตประจำวัน เช่น พริก มะเขือ แตง ฟักทอง มะเขือเทศ และยาสูบ ในบริเวณบ้านก็จะเลี้ยงสัตว์จำพวก เป็ด ไก่ แพะ แกะ ไว้เพื่อใช้บริโภคและขายเป็นรายได้เสริม นอกจากนี้ยังมีการทำหัตถกรรมต่าง ๆ ไว้ใช้เองเช่น การทอผ้า การจักสานเครื่องมือ และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ

การทำสวนยางพาราในฐานะที่เป็นพืชเศรษฐกิจเพียงจะกระทำกันจริงจังในชุมชนเมื่อประมาณ 60-70 ปีมาแล้ว โดยในระยะแรกชาวบ้านจะอาศัยการเอาแรงดางป่าเพื่อปลูกยางลงไป หรือบางรายก็ใช้การว่าจ้างบุคคลอื่นให้ดางพื้นที่ให้แล้วแบ่งที่ดินที่ใช้สำหรับการปลูกยางให้เป็นการตอบแทน ต่อมาเมื่อที่ดินมีราคาแพงขึ้น ระบบการว่าจ้างดังกล่าวจึงหมดไป เหลือแต่การจ้างเป็นตัวเงินมาแทน และมีการใช้เครื่องจักรมาช่วยในการดางป่า ปรับพื้นที่ และใช้แรงงานคนในการขุดหลุมปลูกยาง การปลูกยางในอดีตกระทำแบบพื้นบ้านไม่มีการจัดแถวหรือแนวปลูกเช่นปัจจุบันพันธุ์ยางที่ใช้ก็เป็นยางพันธุ์พื้นเมืองที่เพาะมาจากเมล็ด ต่อมาทางราชการโดยกรมส่งเสริมการทำสวนยาง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ให้การสนับสนุนโดยการให้เงินทุนสำหรับผู้ที่ไถดินยางพื้นเมืองทิ้งเพื่อเปลี่ยนมาปลูกยางพันธุ์ดีซึ่งให้ผลผลิตสูงกว่า เมื่อมาถึงวันนี้สภาพของปายางแบบเก่าจึงไม่เหลือให้เห็นในชุมชนอีกแล้ว

ต้นยางพาราจะเริ่มให้ผลผลิตเมื่ออย่างช้าปีที่ 4 หลังจากเปิดหน้ายางแล้ว ชาวบ้านจะใช้ชีวิตคลุกคลี

อยู่กับต้นยางแทบตลอดทั้งปี เริ่มตั้งแต่ตื่นนอนตอนดึกหรือเช้ามืด จัดเตรียมอุปกรณ์ออกไปกรีดยาง เพราะธรรมชาติของยางพาราจะให้น้ำยางเฉพาะช่วงเวลาที่ยากเย็น เมื่อถึงเวลาสาย ๆ น้ำยางก็จะหยุดไหล ชาวสวนจะเก็บรวบรวมน้ำยางจากถ้วยรองน้ำยาง (ใช้ถ้วยกระเบื้อง หรือกะลามะพร้าว) มาใส่ในถังรวมน้ำยาง แล้วนำมาผสมน้ำกรดอ่อนก่อนจะนำมาทำเป็นแผ่นบาง ๆ โดยใช้เครื่องจักรบดยาง แล้วจึงนำยางแผ่นที่ได้ออกผึ่งลมให้แห้งก่อนนำไปขาย ชาวสวนบางคนไม่มีเครื่องจักรบดยางของตนเอง จะมาใช้เครื่องจักรของคนอื่น ๆ โดยเสียค่าเช่าเป็นรายแผ่น เช่น แผ่นละ 25 สตางค์ เป็นต้น ในระหว่างทำยางแผ่นจึงเป็นช่วงที่ก่อให้เกิดการรวมกลุ่ม และการปะทะสังสรรค์กันในกลุ่มที่มีสวนใกล้กัน หรือใช้เครื่องจักรด้วยกัน

การใช้แรงงานในสวนยางจะใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก และสามารถใช้ได้ทุกเพศ ทุกวัย ตามปกติคนหนึ่ง ๆ จะสามารถกรีดยางได้ประมาณ 300 ต้นต่อวัน หรือประมาณ 6 ไร่ ดังนั้นหากเจ้าของสวนได้มีแรงงานไม่พอก็จะว่าจ้างคนมาช่วยกรีดยางที่รับจ้างกรีดยางนี้เรียกว่า “อานอะ-กอลิ” (หรือ ลูก-กาลี) โดยมากจะเป็นคนที่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกันมากกว่า สถานภาพทางสังคมของผู้รับจ้างกรีดยางนี้จึงไม่ได้เลวร้ายอะไรนัก อัตราค่าตอบแทนที่ได้จะหารจากผลผลิตที่ได้ในสัดส่วนครึ่งต่อครึ่ง (เจ้าของสวนได้รับ 50% ผู้รับจ้างได้รับ 50%)

วงจรการกรีดยางในแต่ละวันจะอยู่ในช่วงระหว่างตี 1 ถึง 10 โมงเช้า แล้วแต่ขนาดของสวน และจำนวนแรงงานที่ใช้ แต่ปัจจุบันชาวบ้านนิยมขายเป็นน้ำยางดิบแทนการทำเป็นยางแผ่น ดังนั้นระยะเวลาที่เคยใช้จึงสั้นเข้า ชาวบ้านมีเวลาเหลือจากเดิมมาใช้สำหรับทำกิจกรรมอย่างอื่นได้ เช่นการพักผ่อนหรือบางคนพูดคุยตามร้านกาแฟหรือการ

ทำงานอื่น ๆ การขายน้ำยางดิบมีแนวโน้มจะเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากพ่อค้าคนกลางจะเข้ามารับซื้อถึงหมู่บ้านตามจุดที่นัดหมายไว้ แล้วจะจ่ายเงินให้เป็นงวด, เช่น ทุก ๆ 3 วัน เป็นต้น พ่อค้าจะใช้รถยนต์กระบะบรรทุกถังรวมน้ำยางมารับน้ำยางไปส่งโรงงาน ราคา น้ำยางขึ้นกับความเข้มข้นของน้ำยาง และปริมาณที่ได้โดยการตวงเป็นลิตร ระบบการขายน้ำยางดิบนี้กระทบต่อวิถีชีวิตชาวบ้านมากพอสมควร เพราะทำให้ความจำเป็นในการใช้แรงงานเพื่อการทำยางแผ่นลดน้อยลงไป กลุ่มคนที่เคยหาเลี้ยงชีพด้วยการรับจ้างกรีดยางก็ต้องเปลี่ยนไปรับจ้างอย่างอื่น ๆ แทน

สำหรับการทำสวนผลไม้ในหมู่บ้านยังไม่นิยมกันนัก ทั้งนี้เนื่องจากสภาพดินไม่เหมาะสมกับการปลูกไม้ผลเท่าที่ควร จะปลูกกันบ้างก็ไว้สำหรับบริโภคในครัวเรือนเป็นหลัก เช่น ปลูกมะพร้าว มะม่วง ขนุน เงาะ ทุเรียน สะตอ เป็นต้น

ในเรื่องของการลงทุนทำการผลิตมีแนวโน้มจะเพิ่มมากขึ้น สืบเนื่องจากระบบการผลิตสมัยใหม่ส่วนมากต้องอาศัยวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องซื้อจากท้องตลาดแทบทั้งสิ้น เช่น การซื้อปุ๋ย ยาฆ่าแมลง ยากำจัดศัตรูพืช รวมทั้งอุปกรณ์และเครื่องจักรที่นำมาใช้ในการผลิต เช่น รถไถเดินตาม จากการศึกษาพบว่าเงินทุนส่วนใหญ่ได้มาจากการขายผลผลิตที่จะสะสมเอาไว้ โดยเฉพาะจากการขายยางพารา แต่ก็มีชาวบ้านจำนวนหนึ่งที่ต้องการจะเป็นเจ้าของอุปกรณ์ในการผลิต แต่ไม่สามารถสะสมทุนได้เพียงพอ จึงต้องกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ต่าง ๆ มาใช้ ทำให้เกิดปัญหาเรื่องภาระหนี้สินตามมา

สำหรับที่ดินที่ใช้ในการผลิตนั้นพบว่าส่วนใหญ่ชาวบ้านจะมีที่ดินเป็นของตัวเองแต่ส่วนใหญ่มีขนาดพื้นที่เล็ก เฉลี่ยประมาณ 6-10 ไร่ สำหรับผู้ที่ไม่มีที่ดินเป็นของตัวเองมักจะเป็นผู้ที่เป็นคนจากภายนอกชุมชนซึ่งเข้ามาตั้งถิ่นฐานภายหลังโดยอาศัยปลูกสร้างที่พักในที่ดินของญาติ ๆ แล้วอาศัยการ

รับจ้างขายแรงงานทั้งในและนอกภาคเกษตร แต่จากระบบการสืบทอดมรดกที่พ่อแม่มีลูกหลายคน แล้วแบ่งปันที่ดินให้ลูก ๆ ทำให้จำนวนพื้นที่ซึ่งบุคคลถือครองอยู่มีจำนวนลดน้อยลงทุกขณะ นอกจากนี้ชาวบ้านมุสลิมยังมีความเชื่อในการเดินทางไปแสวงบุญที่นครเมกกะ ตามหลักการของศาสนา ทำให้ชาวบ้านบางคนที่ไม่สามารถหารายได้จากทางอื่นมาใช้ในการแสวงบุญมักจะนำที่ดินไปจำนองไว้กับคนอื่น ๆ และมักจะก่อให้เกิดการเปลี่ยนมือหรือซื้อขายกรรมสิทธิ์ในที่ดินผืนนั้นในที่สุด อย่างไรก็ตามพบว่าการซื้อขายที่ดินจะกระทำในหมู่ญาติมิตรหรือเฉพาะคนภายในชุมชนเป็นหลัก ยังไม่ปรากฏว่ามีคนต่างเชื้อชาติ เช่นคนไทยหรือคนจีนจากภายนอกชุมชนเข้าไปกว้านซื้อที่ดินเหมือนกรณีของชุมชนชาวโรนารีในภาคอื่น ๆ ทั่วไป

ทางด้านการตลาดนั้น ชาวบ้านนิยมขายผลผลิตของตนที่ตลาดสุขาภิบาลนาประดู่ และตลาดสุขาภิบาลโคกโพธิ์ ซึ่งอยู่ห่างจากหมู่บ้านในระยะทางใกล้เคียงกัน แต่โดยมากชาวบ้านจะนิยมนำผลผลิต โดยเฉพาะยางแผ่นไปขายในวันที่มีตลาดนัด (วันเสาร์ ตลาดนัดโคกโพธิ์ - วันพุธ ตลาดนัดนาประดู่) เพื่อจะได้นำเงินที่ขายผลผลิตได้มาซื้อหาสินค้าเครื่องอุปโภคบริโภคที่ตนต้องการได้ยกเว้นแต่ผู้ที่ขายน้ำยางดิบให้กับพ่อค้าที่เข้ามารับซื้อในหมู่บ้านก็จะมีระบบของตนเองต่าง ๆ ออกไปคือ ไม่ต้องนำผลผลิตออกมาขายเอง แต่ก็อาศัยซื้อหาสินค้าจากระบบตลาดเหมือนคนอื่นทั่วไป

#### (4) ผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลง

จากตัวเลขการขายยางตัวทางเศรษฐกิจในช่วงที่ผ่านมาทำให้ดูเหมือนว่าประเทศไทยของเราประสบผลสำเร็จในการพัฒนาเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก นักเศรษฐศาสตร์คาดหมายไว้ว่าในช่วงเวลาระหว่างปี 2537-2539 เศรษฐกิจของประเทศจะขยายตัวถึงร้อยละ 9 เป็นอย่างต่ำ สัดส่วนการผลิตในภาคอุตสาหกรรม

สาหรรมก็เพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ คือจากร้อยละ 25.8 ในปี 2531 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 30.8 ในปี 2536 ในส่วนของพื้นที่ภาคใต้ตอนล่างรัฐบาลก็ได้กำหนดแผนงานและทุ่มเทงบประมาณสำหรับการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ เพื่อรองรับการพัฒนาเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ และผลักดันให้มีการร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศตามโครงการพัฒนาเขตเศรษฐกิจสามฝ่าย อินโดนีเซีย มาเลเซีย และไทย นั่นคือความพยายามที่จะขยายเศรษฐกิจของภาคใต้ตอนล่างให้เปิดสู่ระดับนานาชาติมากยิ่งขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็ได้เกิดคำถามขึ้นมากมายว่าผลสำเร็จจากความพยายามต่าง ๆ เหล่านี้จะประโชยชนตถึงชาวบ้านในชนบทมากน้อยเพียงใด หรือว่าจะยิ่งทำให้ช่องว่างระหว่างคนรวยกับคนจนเพิ่มมากยิ่งขึ้น

ในกรณีของบ้านนาคือได้ ถึงแม้จะเป็นชุมชนชาวไร่ที่มีความผูกพันทางเครือญาติอย่างเหนียวแน่น แต่จากวิถีการผลิตแบบใหม่ที่เน้นการปลูกพืชเศรษฐกิจเพื่อการค้ามีผลบังคับให้ชาวบ้านจำเป็นต้องเข้าไปเกี่ยวพันกับโลกภายนอก และสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในระดับโลก ยิ่งวันเวลาผ่านไปมากเท่าไรความสามารถในการพึ่งตนเองของชาวบ้านก็ยิ่งลดน้อยลงไปเท่านั้น ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนที่สุดก็คือการปลูกยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจหลักซึ่งเป็นที่มาของรายได้ในครัวเรือน จะเห็นได้ว่าชาวบ้านไม่สามารถกำหนดทิศทางความเป็นไปในผลผลิตที่เขาเป็นผู้ลงมือลงแรงสร้างขึ้นมาได้เลย ทุกสิ่งทุกอย่างขึ้นอยู่กับกลไกตลาด ซึ่งผูกพันอยู่กับวัฏจักรของธุรกิจโลก (World Business Cycle) นอกจากนี้วัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตล้วนแต่ต้องซื้อหามาจากตลาด ที่สำคัญต้นยางที่ชาวบ้านปลูกจะนำมาแปรรูป หรือกินเป็นอาหารก็ไม่ได้ ในสมัยก่อนเมื่อชาวบ้านเริ่มปลูกข้าวเพื่อส่งขาย หากราคาข้าวในตลาดตกต่ำ ชาวบ้านยังสามารถเก็บข้าวไว้กินเองได้ แต่ในกรณีของยางพารา

และพืชเศรษฐกิจอีกหลายชนิดชาวบ้านไม่สามารถทำเช่นนี้ได้

หนทางเดียวที่ชาวบ้านสามารถกระทำได้เมื่อต้องเผชิญกับสถานการณ์เหล่านี้ก็คือต้องพยายามปรับตัวให้สามารถเอาชีวิตรอด นั่นคือพยายามเพิ่มหนทางเลือกในการทำมาหากินให้เพิ่มมากขึ้น ตัวอย่างเช่น การหันมาใช้รถไถเดินตามหรือควายเหล็ก เพื่อให้สามารถทำงานในไร่นาได้เร็วขึ้น เพื่อชดเชยกับแรงงานที่ลดน้อยลง และสภาพธรรมชาติที่แปรปรวนไป แม้ว่าบางคนจะต้องไปกู้หนี้ยืมสินเพื่อมาซื้อรถไถเหล่านี้พวกเขาาก็เลือกที่จะกระทำ ซึ่งมันมีเหตุมีผลสอดคล้องกับความเป็นจริงในสภาพชีวิตของเขาอยู่แล้ว หรือตัวอย่างในเรื่องระบบค่านิยมของชาวมุสลิมที่นิยมรวมกลุ่มและพึ่งพาอาศัยกันในด้านแรงงานเพื่อทำการผลิตต่าง ๆ แต่ปัจจุบันเมื่อชาวบ้านหันมาปลูกยางพารามากขึ้นก็ยิ่งทำให้ความจำเป็นในการใช้แรงงานลดน้อยลงไป โดยเฉพาะเมื่อต้นยางที่ปลูกเติบโตและให้ผลผลิตได้แล้ว อีกทั้งชาวบ้านนิยมขายน้ำยางดิบแทนการทำอย่างแผ่น เช่นในอดีต ความต้องการแรงงานจึงเริ่มลดน้อยลงขณะที่จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเพิ่มมากขึ้น จำนวนพื้นที่สำหรับทำกินถูกแบ่งซอยให้กับคนรุ่นลูกหลานจนมีขนาดเล็กลงทุกขณะเกิดเป็นปัญหาแรงงานส่วนเกิน ซึ่งครอบครัวต่าง ๆ ต้องแบกรับภาระในเลี้ยงดูเอาไว้

ในอดีตเมื่อพ้นจากฤดูการเก็บเกี่ยวหรือหว่านกล้าในไร่นา ชาวบ้านที่มีเวลาว่างจะนิยมเข้าไปรับจ้างเป็นแรงงานในภาคเกษตรในประเทศมาเลเซีย เช่นไปรับจ้างตัดยาง ฝึ่สวนปาล์มน้ำมัน หรือตัดอ้อย เป็นต้น โดยมากฝ่ายชายจะเป็นฝ่ายเดินทางไป ส่วนฝ่ายหญิงจะมีหน้าที่ดูแลลูก ๆ ที่บ้าน นับตั้งแต่ปลายปี 2534 เป็นต้นมาสถานการณ์เหล่านี้เริ่มเปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากความต้องการใช้ยางพาราในตลาดโลกลดน้อยลง ทำให้ราคาขายพารา

ตกต่ำมาโดยตลอด บรรดาสตรีในหมู่บ้านนาคอได้ และหมู่บ้านมุสลิมอื่น ๆ จำนวนมากต้องปรับบทบาทของตนเองออกไปทำงานหารายได้มาจุนเจือครอบครัวเพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่ง ประกอบกับที่จังหวัดปัตตานีอยู่ในช่วงพัฒนาทางด้านอุตสาหกรรมตามนโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษของรัฐบาล มีโรงงานอุตสาหกรรมเปิดขึ้นใหม่เป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร และอาหารทะเล เช่น โรงงานปลากระป๋อง โรงงานห้องเย็น โรงงานเหล่านี้ต้องอาศัยแรงงานคนในขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ ค่อนข้างมาก เช่น การล้างทำความสะอาดวัตถุดิบ การบรรจุหีบห่อ เป็นต้น ผู้หญิงมุสลิมจากหมู่บ้านต่าง ๆ จึงกลายเป็นแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรม

เหล่านี้เพิ่มมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงระบบค่านิยมแบบเดิมที่ชาวบ้านมุสลิมไม่นิยมให้สตรีออกไปทำงานรับจ้างนอกบ้าน หรือไม่นิยมทำงานตามโรงงานต่าง ๆ จึงเริ่มเปลี่ยนแปลงไป และส่งผลต่อโลกทัศน์และบทบาทของสตรีมุสลิมที่จะมีบทบาทในครอบครัวเพิ่มมากขึ้นในอนาคต ต่อไปนี้การแต่งงานตั้งแต่อายุยังน้อยของคนรุ่นหนุ่มสาวจะเปลี่ยนแปลงไป เราอาจจะพบคนเหล่านี้อยู่ในโรงงานต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น หากท่านเดินทางเข้าไปเยี่ยมหมู่บ้านในเวลากลางวันอาจจะพบเห็นแต่เด็กและคนชรา แล้วอาจจะแปลกใจต้องถามตัวเองว่าชะตากรรมของชุมชนเหล่านี้ในอนาคตจะเป็นเช่นไรหนอ... ■□

#### บรรณานุกรม

ฉลาดชาย รมิตานนท์ "การศึกษาสังคมไทยในแง่ชาวนา : ข้อเสนอเบื้องต้น" สังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 6, 1, เมษายน-กันยายน 2525.

ปรีตตา เฉลิมเผ่า "เอกสารประกอบคำบรรยายแผนกอิสระสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา" กรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2526.

พิชญ์ สมพอง สังคมชาวบ้าน กรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยรามคำแหง 2525.

Diaz, May N. "Introduction : Economic Relation in Peasant Society" in *Peasant Society : a Reader* edited by Jack M. Potter, May N. Diaz, George M. Faster. Boston : Little Brown, 1967.

Harris, Marvin. *Cultural anthropology* 2nd ed. New York : Harper & Row, 1987.

Mash, Manning. *Primitive and Peasant Economic System* Pennsylvania : Chandler Publishing, n.d.

Wolf, Eric R. *Peasants* New Jersey, Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1966.

# วิวัฒนาการแนวคิดทางการบริหาร



## ตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลก

มนุษย์เรารู้จักทำการค้ามา นับพันปีแล้ว และพ่อค้าเหล่านั้น ได้พัฒนาเทคนิคการหากำไรมา โดยตลอดจากชั่วอายุคนหนึ่งมาสู่อายุคนหนึ่ง วิธีการใดใช้ได้ผลก็ใช้กันเรื่อยมา วิธีการใดไม่เป็นผลทำแล้วขาดทุนก็เก็บสั่งสมไว้เป็นประสบการณ์สอนลูกสั่ง



\*สิริวดี บูรณพิร

หลานกันต่อ ๆ มาเช่นกัน

น่าเสียดายที่เพิ่งจะไม่กี่ปีมานี้เองถึงจะมีผู้รวบรวมเอาเทคนิคการค้าต่าง ๆ ที่ว่านั้นไว้เป็นหมวดหมู่ประมวลเป็นวิชาจนมาเรียกว่า "บริหารธุรกิจ" ในปัจจุบันนี้ สมัยก่อนปราชญ์ราชบัณฑิต มักจะมองและทุ่มเทกำลังสมอง

\*อาจารย์ประจำภาควิชาการจัดการ สถาบันราชภัฏเชียงใหม่ : MIBA, United States International University, U.S.A.

ไปในทางสังคมหน่วยใหญ่แทบจะทั้งสิ้น จนเศรษฐกิจดำเนินกันบนพื้นฐานทางเศรษฐศาสตร์เป็นกลไกหลัก แม้ทุกวันนี้ทฤษฎีทางบริหารธุรกิจก็นำรูปแบบแนวความคิดจากทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ที่วางรากฐานกันมานานมาเป็นแม่แบบ

ไม่ว่าพ่อค้าในยุคต่าง ๆ จะทราบหรือไม่ว่า ตนได้ค้นพบกฎเกณฑ์สำคัญที่ชี้เป็นชี้ตายต่อการทำธุรกิจในสมัยของตนเข้าแล้ว แต่ประวัติศาสตร์ก็ช่วยให้เราได้เห็นลำดับของวิวัฒนาการของการบริหารธุรกิจเรื่อยมา

ในยุคแรก ๆ พ่อค้าที่ประสบผลสำเร็จจรรยาเป็นพ่อเลี้ยงเจ้าสำนั้น คือผู้ที่สามารถรวบรวมและควบคุมรายการค้าซื้อขายแต่ละรายการได้ละเอียดและเป็นระเบียบ ซึ่งสิ่งที่ว่านี้ก็กลายมาเป็น “การบัญชี” (Accounting) ในที่สุดอันเป็นหัวใจของโลกธุรกิจ ในยุคแรกนั้น จะสังเกตได้จากธุรกิจขนาดเล็กแบบครอบครัวเงินที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับร้านค้ายุคแรก แม้ในปัจจุบันนี้การบัญชีก็คงมีความสำคัญจนเราเรียกว่า เป็นภาษาของธุรกิจ (Language of business)

ต่อมาธุรกิจในโลกตะวันตกเติบโตมากขึ้นจากการปฏิวัติอุตสาหกรรมและยุคล่าอาณานิคม ประกอบกับบัญชีในระยะต่อ ๆ

มานั้น เป็นระบบมากขึ้นแล้ว นักวิชาการจึงได้นำคณิตศาสตร์ผสมกับทฤษฎีวิเคราะห์อย่างนักเศรษฐศาสตร์เข้ามาสู่วงการธุรกิจจนเกิด “การบริหารการเงิน” (Financial Management) ดังจะเห็นว่าการวิเคราะห์ทางการเงินแยกไม่ออกกับรายการทางบัญชี นับตั้งแต่การดูสถานภาพความแข็งแกร่งของบริษัทไปจนทำนายการดำเนินการในอนาคต การรู้จักแสวงประโยชน์จากระบบธนาคาร การพยายามขยายขอบเขตการบริการของการธนาคาร จนแม้ฝ่ายรัฐบาลพยายามแทรกแซงการค้าด้านกลไกทางเศรษฐศาสตร์ เช่น อัตราดอกเบี้ย และอัตราเงินเฟ้อ การบริหารการเงินจึงกลายมาเป็นกฎเกณฑ์ที่ใส่ความสำเร็จดอกที่สอง

นับจากปี ค.ศ. 1830 ธุรกิจต่าง ๆ ในโลกตะวันตกต่างได้รับผลกระทบจากการปฏิวัติอุตสาหกรรมทั้งสิ้น มีการสร้างสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และสิ่งจำเป็นพื้นฐานต่าง ๆ (Infrastructures) มากขึ้น ตลาดการค้าเริ่มเปิดเสรีมากขึ้น การผูกขาดจากพ่อค้าคนกลางหรือผู้ผลิตคนเดียวเริ่มลดลง เพราะแนวความคิดทางเศรษฐศาสตร์หันมาสนับสนุนตลาดเสรี ประกอบกับมีการประดิษฐ์คิดค้นสิ่งใหม่ ๆ ขึ้นมาจากฝีมือของ

นักวิทยาศาสตร์จนเริ่มคริสต์ศตวรรษนี้ จากปี ค.ศ. 1900-1930 เกิดแรงผลักดันให้ใช้สิ่งอำนวยความสะดวกและสิ่งประดิษฐ์ต่าง ๆ มาผลิตเพื่อการค้า นั่นคือการผลิตสินค้าเปลี่ยนไปเป็นการผลิตจำนวนมาก ๆ (Mass Production) ดังนั้นผู้ที่ทำชัยชนะในโลกธุรกิจของยุคนั้นจึงมิใช่ผู้ที่สามารถควบคุมสถานภาพทางการเงินได้ดีเพียงอย่างเดียวเสียแล้ว หากแต่อยู่ที่ผู้ใดจะสามารถผลิตให้ได้ ต้นทุนต่อหน่วยต่ำที่สุด (Economies of Scale) ซึ่งก็เป็นการประยุกต์ใช้ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์อีกเช่นกัน

ในช่วงสามทศวรรษที่กล่าวถึงนี้ หัวใจสำคัญของบริษัทอยู่ที่จะทำอะไรผลิตให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะได้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำที่สุด และให้ได้คุณภาพที่สม่ำเสมอ และพยายามขายในสิ่งที่ผลิตได้ เทคนิคนี้เรียกกันมาว่า “การบริหารการผลิต” (Production Management)

น่าแปลกใจอยู่มิใช่น้อยที่เพิ่งจะมาหลังปี ค.ศ. 1930 นี้เองที่นักวิชาการทางบริหารธุรกิจถึงจะตื่นตัวและตระหนักว่า แท้ที่จริงมนุษย์เรานั้นต่างกัน การพยายามขายในสิ่งที่ผลิตได้ฝ่ายเดียวนั้นไม่เป็นสิ่งที่ถูกต้องอีกต่อไป หรือการคิดเพียงแค่ว่า ผลิตสินค้าให้เหนือ

คู่แข่งในรูปของราคาหรือคุณภาพ ให้ได้ ลูกค้าก็จะวิ่งมาหาเองเป็น แนวความคิดที่ทำความเสียหาย ให้กับบริษัทต่าง ๆ มากนักต่อนักแล้ว

ตัวอย่างของบทเรียนราคาแพงที่เป็นอมตะเล่าขานกันจนทุกวันนี้คือ กรณีของนายเฮนรี ฟอร์ด (Henry Ford) ราชารถยนต์ฟอร์ด แห่งประเทศอเมริกา ผลิตรถยนต์ยี่ห้อในชื่อของเขาเอง ประสบผลสำเร็จมานานถึงกว่า 20 ปีในเวลานั้น วันหนึ่ง Ford ได้เรียกหัวหน้าฝ่ายขายของบริษัทมาถามถึง ยอดขายและความเป็นไปตามปกติ ได้รับคำตอบว่า “ยอดขายยังคงเป็นที่น่าพอใจ ส่วนครองตลาดยังอยู่ในช่วง 70 กว่าเปอร์เซ็นต์” แต่มีสิ่งหนึ่งซึ่งทำให้หัวหน้าฝ่ายขายผู้นั้นรู้สึกไม่ชอบใจและได้รายงานให้ Ford ทราบว่า “มีบริษัทรถยนต์เล็ก ๆ ซึ่งตั้งตรงข้ามกับบริษัทฟอร์ดของเราที่ใช้ชื่อว่า GM (General Motor) เริ่มผลิตรถสีต่าง ๆ ที่ไม่ใช่สีดำออกขายแล้ว”

ด้วยเพราะประสบการณ์อันซ้ำของ และความสำเร็จอันยาวนานกับรถยนต์สีดำ (Tmodel) ของเขา Ford จึงตอบพนักงานรุ่นลูกไปว่า “บริษัทฟอร์ดของเราจะขายรถยนต์ทุกสีตราบนานเท่าที่สีนั้นเป็นสีดำ”

การเล่นสำนวนตอบไปอย่าง

นั้น เพราะมองข้ามความสำคัญของการแบ่งส่วนตลาดและแนวความคิดในการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนไปตามสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนไป ซึ่งถูกบังตาไว้ด้วยความสำเร็จที่ยาวนานเกินไป (Strategic Myopia) ทำให้ฟอร์ดต้องสูญเสียความเป็นเจ้าตลาดไปกว่า 40% จนทุกวันนี้นับเป็นเวลาหลายทศวรรษล่วงมาแล้ว บริษัทฟอร์ดยังไม่อาจช่วงชิงส่วนครองตลาดนั้นกลับมาได้อีกเลย บริษัท GM กลับมายิ่งใหญ่กว่าฟอร์ดหลายเท่าในปัจจุบัน

จุดชี้แพ้ชนะซึ่งเป็นตายในธุรกิจได้พัฒนามาอยู่ที่การบริหารตลาด (Marketing Management) ซึ่งอยู่บนพื้นฐานที่จะผลิตในสิ่งที่ขายได้ มีให้ขายในสิ่งที่ผลิตได้เท่านั้น การรู้จักตอบสนองต่อความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภค นับเป็นก้าวกระโดดที่สำคัญในประวัติศาสตร์ การบริหารธุรกิจที่รู้จักนำความรู้ทางจิตวิทยามาใช้บ้างโดยไม่ได้มองในเชิงเศรษฐศาสตร์เพียงอย่างเดียว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการศึกษาวិชาพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) นับเป็นตัวอย่างที่ดีทีเดียว

จากปลายทศวรรษที่ 1970 จนปัจจุบัน การแข่งขันทางธุรกิจด้วยกลยุทธ์ในส่วนผสมการตลาด ทั้งสี่ (กลยุทธ์ตัวสินค้า, ราคา,

การส่งเสริมการขาย, และการจัดช่องทางการจำหน่าย) ทวีความเข้มข้นทุกที นักธุรกิจพบว่า การแข่งขันกันด้วยอาวุธทางการบริหารการตลาดอย่างเดียวไม่พอเสียแล้ว แต่ก็มีได้หยุดหรือย่อท้อหันมามองสาเหตุของปัญหาว่าแท้จริงอยู่ตรงไหน

กลุ่มแรก เห็นว่า บริษัทได้เพิ่มกิจการใหม่ ๆ ที่แตกต่างจากเดิมหรือการกระจายธุรกิจ (Diversification) ไปมากจนเกินขอบเขตความสามารถที่แท้จริงของบริษัทจะบริหารได้จึงเสนอให้ใช้ยุทธวิธี “หวนคืนสู่สามัญ” (Return to basic หรือจากหนังสือ In Search of Excellence ใช้คำว่า Sticking to the Strategic Knitting)

กลุ่มที่สอง ตั้งข้อสังเกตว่า บริษัทจะให้ความสำคัญต่อแผนกที่บริษัทถือว่าเป็นกุญแจสำคัญอยู่เพียงแผนกหรือสองแผนกเท่านั้น ไม่มีการรวมกันเป็นทีม การแข่งขันมิใช่บริษัททั้งบริษัทต่อสู้กับบริษัทอื่น แต่จะเป็นเพียงฝ่ายการตลาดของบริษัทหนึ่งต่อสู้กับฝ่ายการตลาดอีกบริษัทหนึ่ง จึงเกิดมีผู้จัดการทั่วไป (General Manager) ขึ้นมาคอยกำกับดูแลมองภาพบริษัทเป็นหนึ่งเดียว พยายามให้ทุก ๆ ฝ่ายบรรลุจุดประสงค์ของฝ่ายตนในขณะที่ก็ต้องบรรลุ

วัตถุประสงค์หลักร่วมของบริษัทด้วยเช่นกัน แนวความคิดในการบริหารบุคคล (Personnel Management) มีบทบาทมากขึ้น และขยายขอบเขตจนเรียกกันใหม่ว่า การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources Management) ตัวอย่างที่เด่นชัด ได้แก่ การที่ญี่ปุ่นนำเทคนิค QC (Quality Control) เก่าของอเมริกามาปรับปรุงพัฒนาขึ้นใหม่ให้เหมาะกับวัฒนธรรมการทำงานของคนญี่ปุ่นและใช้กันแพร่หลายไปทั่วโลก ในฝ่ายของต้นตำรับอย่างอเมริกาเองก็พัฒนาแนวความคิดจากการกระจายอำนาจ (Delegation) มาเป็นการจูงใจ (Motivation) และจนปัจจุบันเป็นการมอบความไว้

**กลุ่มที่สาม** มีแนวความคิดแตกต่างไป โดยตั้งข้อสังเกตว่า เทคนิคและกลยุทธ์ที่มีอยู่เดิมหรือที่พัฒนาใหม่ของสองกลุ่มแรกยังมีขีดจำกัด และไม่สามารถครอบคลุมปัญหาทางธุรกิจได้พอเพียง ได้เสนอการบริหารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management) โดยรวมเอางานของทุก ๆ แผนก ตั้งแต่การบัญชีไปจนถึงฝ่ายบริหารทั่วไปมาไว้ แล้วแบ่งงานออกเป็น 2 ประเภทคือ งานเชิงดำเนินการ (Operating Tasks) ซึ่งเน้นการหาคำไรในปัจจุบัน

และงานทางกลยุทธ์ (Strategic Tasks) ซึ่งเน้นการหาคำไรในอนาคต ต่างจากกลุ่มก่อน ๆ ที่จะมองในแง่แผนระยะยาวกับแผนระยะสั้น แต่การดำเนินการต่าง ๆ ของบริษัทนั้นแม้ว่าจะเป็งานเฉพาะหน้าแต่ถ้าเป็นไปได้ก็ทำไว้ในอนาคตก็จะเป็นงานเชิงกลยุทธ์ ยกตัวอย่าง ฝ่ายผลิตในบริษัทหนึ่ง ๆ งานเชิงดำเนินการอาจได้แก่ การควบคุมการผลิตให้ได้ต้นทุนต่ำที่สุด, การหาวัตถุดิบให้เป็นไปตามการผลิตในแต่ละวัน แต่งานเชิงกลยุทธ์อาจจะเป็นงานในระยะยาว เช่น การแสวงหาแหล่งพลังงานใหม่ ๆ เพื่อใช้แทนการผลิตด้วยน้ำมัน หรืออาจเป็นงานระยะสั้น เช่น การสร้างโรงงานใหม่เพื่อขยายกำลังการผลิตให้ได้ภายใน 1 ปี มิเช่นนั้น บริษัทจะสูญเสียกำไรจากต้นทุนที่สูงขึ้นของโรงงานที่เสื่อมสภาพงานของแผนกอื่น ๆ ก็อธิบายได้โดยนัยเดียวกัน

จะเห็นว่ามุมมองทางธุรกิจไม่ได้กลับหน้ามือเป็นหลังมือ แต่เบนไปจากการมุ่งแผนระยะสั้นระยะยาวมาเป็นการจะสร้างกำไรทั้งในปัจจุบันและอนาคต ด้วยเหตุนี้หลาย ๆ บริษัทจึงตั้งแผนกวิจัยและพัฒนา (Research & Development) ขึ้นมารองรับการบริหารอย่างใหม่และเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าเร็วขึ้นในปัจจุบัน จึง

มักกล่าวว่า ใครเป็นผู้นำทางเทคโนโลยีและรู้จักการนำเอาเทคโนโลยีนั้นมาใช้ผสมผสานกับการดำเนินธุรกิจ ย่อมเป็นผู้กำชัยชนะ กุมชะตาของวงการธุรกิจเอาไว้ อย่างเช่นที่ญี่ปุ่นพยายามทุ่มเทความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ที่จะครองความเป็นเจ้าแห่งโลกเทคโนโลยีจากอเมริกาและยุโรปให้ได้ แทนที่ญี่ปุ่นจะพยายามเป็นผู้นำทางเทคโนโลยีในตัวสินค้า (Product Technology) เท่านั้น แต่ญี่ปุ่นยังพยายามที่จะเป็นผู้นำของเทคโนโลยีการผลิต (Process Technology) อีกด้วย ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ ญี่ปุ่นเห็นว่าเทคโนโลยีในตัวสินค้าลอกเลียนแบบกันได้ง่าย ประเทศกำลังพัฒนาสามารถทำสินค้าเทียมได้ภายในระยะเวลาไม่กี่เดือนหลังจากที่ประเทศอุตสาหกรรมแนะนำสินค้าเทคโนโลยีใหม่ ๆ ออกมา แต่การผลิตสินค้าใด ๆ ก็ตามให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด ใช้ต้นทุนน้อยที่สุด สิ้นเปลืองทรัพยากรธรรมชาติต่อหนึ่งหน่วย GNP ต่ำที่สุด (จาก Material-Science Revolution) นอกจากนี้ยังได้สินค้าที่มีมาตรฐานสม่ำเสมอ หรือที่กำลังเป็นที่กล่าวขวัญถึงมากในปัจจุบันคือความพยายามจะบรรลุการผลิตที่ผลิตผลไม่เสียหายหรือชำรุดเลย (Zero-Defect) ตัวอย่างเช่น รถยนต์ที่

ควบคุมการจ่ายน้ำมันด้วยระบบคอมพิวเตอร์อาจกลายเป็นสินค้าที่มีเทคโนโลยีที่ธรรมดาไปแล้วสำหรับญี่ปุ่นเพราะประเทศคู่แข่งอย่างเกาหลีก็สามารถทำได้แล้ว ญี่ปุ่นจึงหันมาพิจารณาว่าผู้ที่สามารถผลิตรถยนต์ตั้งว่าให้มี zero defect ได้จึงจะนับว่าเป็นผู้นำทางเทคโนโลยีที่แท้จริง ฉะนั้นเราอาจตั้งข้อสังเกตได้ว่าโลกเรากำลังอยู่ในช่วงปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งใหม่จากแรงผลักดันของเทคโนโลยี

อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจในอุตสาหกรรมที่ต่างแขนงกัน ย่อมเผชิญกับสภาพแวดล้อมที่ผิดกัน ซึ่งมีระดับความผันผวนแปรปรวนแปรไม่เท่ากัน กฎเกณฑ์ไขไปสู่ความสำเร็จของแต่ละอุตสาหกรรมจึงไม่เหมือนกัน เช่นในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า (Electronic Industry) ความเป็นเลิศทางเทคโนโลยีเป็นหัวใจหลักแต่ในการบริหารงานมูลนิธิ วัด หรือโบสถ์ เทคโนโลยีย่อมไม่ใช่สิ่งสำคัญที่สุด การควบคุมทางบัญชีที่รัดกุมต่างหากที่เป็นกุญแจของการบริหารที่ราบรื่น หากเรามองดูบริษัทที่ผลิตคอมพิวเตอร์แอปเปิล (Apple) ก็นับว่าเป็นตัวอย่างที่น่าศึกษา นักวิศวกรหนุ่มผู้คิดค้นคอมพิวเตอร์ที่มีขนาดเล็ก ๆ ราคาง่าย และเหมาะกับงานในสำนักงาน ได้รับการเลื่อน

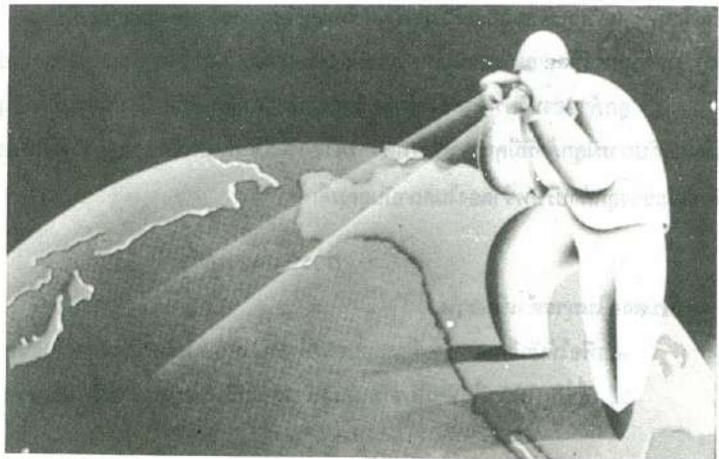
ตำแหน่งในบริษัทบ่อยครั้งตามยอดขายของคอมพิวเตอร์ แต่นักวิศวกรผู้นี้มิได้หยุดความคิดของเขาเพื่อการค้า คอยคิดค้นส่วนประกอบของเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นอยู่ตลอดเวลา ผู้บริหารของบริษัทมองเห็นว่า เทคโนโลยีเก่ายังไม่ทันสร้างกำไรให้กับบริษัทตามเป้าหมายเลย นักวิศวกรผู้นี้ก็คิดสิ่งใหม่ขึ้นมาทำให้สิ่งเก่าล้าสมัยไปอีกแล้ว ในที่สุดก็ตัดสินใจลาวิศวกรผู้นั้นออก จะเห็นว่าชั่วอำนาจของบริษัทหรือวงการธุรกิจจะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ เช่น เมื่อบริษัทเกิดใหม่ย่อมต้องการขายความแปลก ผู้สร้างสรรสิ่งใหม่ ๆ หรือนักวิศวกรก็เป็นใหญ่ เมื่อวงจรของบริษัทเดินมา ณ จุดที่ต้องการหากำไร การตลาดก็เป็นใหญ่เป็นเช่นนี้หมุนเวียนกันไปเสมอ

**การใช้ยาให้ถูกกับโรคก็  
เสมือนกับการใช้กุญแจดอก**

**ต่าง ๆ ให้ถูกกับประตูบานที่จะ  
เปิดไปสู่ความสำเร็จให้กับองค์กร  
ของเรานั้นเอง**

ในฝ่ายของนักธุรกิจ จึงต้องรู้จักวิเคราะห์ความผันผวนแปรปรวนแปรของสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจรอบข้างแล้วหันมาดูศักยภาพของบริษัท จากนั้นก็เลือกใช้กุญแจที่เหมาะสม

ในส่วนของนักศึกษา ต้องรู้จักตนว่าสิ่งที่เรียนมานั้นอยู่ ณ จุดใหม่ พัฒนามาอย่างไรจากช่วงใดของประวัติศาสตร์มนุษย์ ประวัติศาสตร์ในระบอบนั้นมีความเป็นไปอย่างไร จึงทำให้คนประสบผลสำเร็จดังที่เป็นมาทำไมคนในยุคนั้นถึงคิดและทำในสิ่งดังว่า ซึ่งจะทำให้รู้ว่าสิ่งต่าง ๆ ที่เรียนนั้นเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อมชนิดใดลักษณะใด เพื่อเมื่อเวลาไปเป็นนักธุรกิจก็จะได้เข้าสู่วัฏจักรได้ถูกต้องเหมาะสม และได้ชื่อว่า เป็นผู้เกิดมาถูกยุค  ■



## สรุปย่อการวิจัยเรื่อง

**เศรษฐกิจและภูมิหลัง****ของลูกค้าบริษัทจำลอง ในสถาบันอุดมศึกษา**

\* สุธเทพ พิภพประสิทธิ์

**ความนำ**

บริษัทจำลอง เป็นโครงการซึ่งสมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทยจัดให้มีขึ้นในสถาบันอุดมศึกษา ตั้งแต่ พ.ศ. ๒๕๒๗ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างสถาบันการศึกษา กับธุรกิจอุตสาหกรรมเพื่อ

๑. เปิดโอกาสให้นักศึกษา ได้ทดลองดำเนินงานทางธุรกิจ เพื่อเลือกแนวอาชีพที่ถนัดและยึดเป็นอาชีพต่อไป และเพื่อพัฒนาแนวคิดของการประกอบธุรกิจด้วยตนเองให้เกิดขึ้นในหมู่นักศึกษา นอกจากนี้แล้วยังเป็นการส่งเสริมให้นักศึกษามีความรับผิดชอบ และรู้จักใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์

๒. ตอบสนองความต้องการของสถาบันการศึกษา ที่มุ่งหวังจะให้ นักศึกษา ได้มีประสบการณ์ในการดำเนินงานทางธุรกิจ นอกเหนือจากการเรียนรู้ทางภาคทฤษฎี

๓. จัดเตรียมนักศึกษาให้พร้อม ที่จะเข้าทำงานในธุรกิจอุตสาหกรรมภายหลังจากที่สำเร็จการศึกษา

ปัจจุบันสถาบันการศึกษาที่เข้าร่วมโครงการฯ เพิ่มขึ้นทุกปี พ.ศ. ๒๕๓๕ มีสถาบันการศึกษา จำนวน ๑๒ สถาบัน ที่เข้าร่วมโครงการ คือ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจ-บัณฑิตย มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ มหาวิทยาลัยศรีปทุม มหาวิทยาลัยรังสิต มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ มหาวิทยาลัยสยาม สถาบันเทคโนโลยีสังคม (เกริก) และวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์

ลูกค้าของบริษัทจำลอง จำกัด ในสถาบันอุดมศึกษานับว่าเป็นส่วนที่สำคัญของบริษัท และความสำเร็จของบริษัทก็ขึ้นอยู่กับการณ์ลูกค้าที่มีคุณภาพ บทความเรื่องนี้เป็นส่วนหนึ่งของการวิจัย เรื่อง ภูมิหลังของลูกค้าที่มีความสัมพันธ์ต่อลักษณะของลูกค้าบริษัทจำลองในสถาบันอุดมศึกษา

**การแบ่งงานทำ****วัตถุประสงค์ในการดำเนินงาน**

๑. เพื่อให้นักศึกษาทราบถึงระบบการทำงาน เพื่อเตรียมพร้อมก่อนที่จะออกไปทำงาน
๒. เพื่อฝึกให้นักศึกษามีความเป็นผู้นำสร้างเสริมประสบการณ์ ในการทำงานเป็นหมู่คณะและมีความรับผิดชอบ

\*ผู้อำนวยการสำนักวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย : ศศ.ม. ( เศรษฐศาสตร์สหกรณ์ ) มหาวิทยาลัยเกษตร-

ต่อการทำงาน

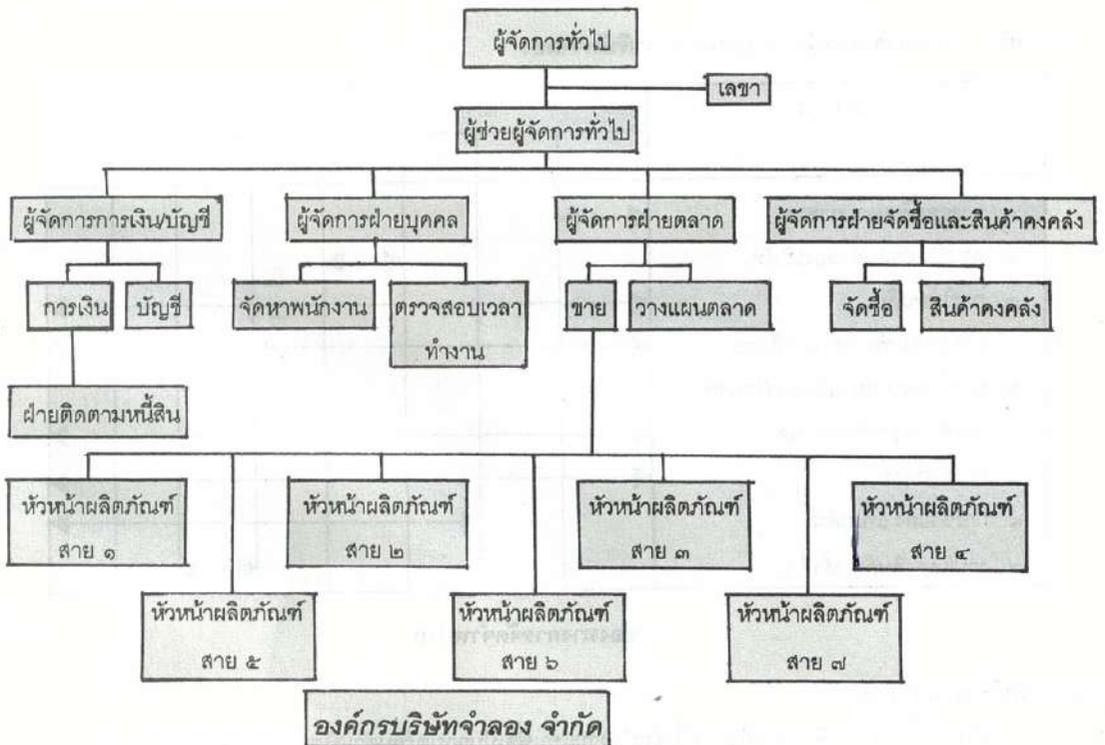
- ๓. เพื่อให้นักศึกษาได้มีโอกาสนำความรู้ที่เรียนมาในสาขาวิชาต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน
- ๔. เพื่อให้นักศึกษาสามารถที่จะแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะหน้าได้
- ๕. ส่งเสริมให้นักศึกษาใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ เพื่อเป็นการสร้างรายได้

**นโยบายหลักของบริษัท**

- ๑. ส่งเสริมให้นักเรียนนักศึกษาเรียนรู้ถึงระบบการทำงานทางด้านธุรกิจ
- ๒. เป็นการฝึกประสบการณ์และเรียนรู้ถึงการทำงานเป็นระบบ
- ๓. ฝึกให้นักศึกษาเรียนรู้การแก้ปัญหา เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน
- ๔. ส่งเสริมให้นักศึกษานำความรู้ต่าง ๆ มาประยุกต์ใช้ในการทำงาน
- ๕. ฝึกให้นักศึกษามีความรักสามัคคีและความรับผิดชอบ ในการทำงานเป็นหมู่คณะ

**องค์กรของบริษัท**

องค์กรของบริษัทจำลอง ดังปรากฏในแผนภูมิ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้



**การจัดสรรกำไร**

กำไรที่ได้จากการดำเนินงานของบริษัทจำลอง จำกัด ในแต่ละปีจะต้องนำมาจัดสรร ดังรายละเอียด ดังต่อไปนี้  
คือ

๑. กำไร xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

๒. การจัดสรร

สำรองให้จ่ายหลังโครงการ	xxxxxxxxxx
โบนัส	xxxxxxxxxx
ค่าใช้จ่ายในการสัมมนาและประเมินผล	xxxxxxxxxx
เงินปันผลผู้ถือหุ้น	xxxxxxxxxx
เงินจัดสรรสำหรับรุ่นต่อไป	xxxxxxxxxx
เงินบริจาค	xxxxxxxxxx
บริจาคเงินที่บ้านเด็กกำพร้าปากเกร็ด	xxxxxxxxxx
บริจาคเงินบ้านเมตตา	xxxxxxxxxx
ส่งเสริมกิจกรรมมหาวิทยาลัย	xxxxxxxxxx
ส่งเสริมโครงการ TMA	xxxxxxxxxx

ตารางที่ ๑ ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของบริษัทจำลอง

รายการ	เม.ย.				พ.ค.			
	๑	๒	๓	๔	๑	๒	๓	๔
๑. การออกร้านงานกาชาด	↔							
๒. งานเปิดตัวสินค้าของบริษัท				↔				
๓. การให้เครดิต	←							→
๔. ทำบัตรสมาชิกซื้อสินค้าพิเศษ	←							→
๕. การตั้งจุดขายภายในมหาวิทยาลัย	←							→
๖. การตั้งจุดขายที่ตลาดนัด	←							→
๗. การขายตรง	←							→
๘. การขายส่ง (เพิ่มเติม)			←					→
๙. งานแสดงสินค้า ครั้งที่ ๒						↔		

ช่องทางการจัดจำหน่าย

การออกร้านงานกาชาด

ในส่วนนี้มักศึกษาพึงพอใจกับงานนี้ ซึ่งเป็นงานแรกเพื่อเป็นการเตรียมตัวเตรียมความพร้อมต่าง ๆ และเป็นการทดสอบขวัญกำลังใจในการทำงาน ซึ่งมีคณะกรรมการทุกคนให้ความร่วมมือในการทำงานเป็นอย่างดี ไม่ย่อท้อต่อความเหน็ดเหนื่อย

งานเปิดตัวของบริษัท

การดำเนินงานในงานวันเปิดตัวปลายเดือนเมษายน เป็นการเตรียมงานซึ่งเป็นที่น่าพอใจเมื่อพิจารณาจากผลงาน

ที่ออกมาและ คณะครูและอาจารย์ได้ให้ความสนใจกับงานนี้มาก เพื่อคณาจารย์จะได้สนับสนุนโครงการพร้อมทั้งให้คำแนะนำต่าง ๆ ที่จะเป็นแนวทางในการดำเนินงานต่อไป

#### การให้เครดิตกับอาจารย์และพนักงานของมหาวิทยาลัย

การดำเนินงานในส่วนนี้ ได้ผลดีพอสมควรซึ่งมีอาจารย์ให้ความสนใจส่วนนี้อยู่ในเกณฑ์ที่น่าพึงพอใจ ส่วนใหญ่สินค้าที่อยู่ในกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าต่าง ๆ มีหลายชนิดปัญหาที่เกิดขึ้น คือ สินค้ากลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า ทางบริษัทได้รับเครดิตจากบริษัทผู้แทนจำหน่ายไม่มากนัก แต่ทางบริษัทก็ควบคุมกระแสเงินหมุนเวียนได้โดยการเร่งรัดชำระหนี้ของลูกค้าหนี้ที่เป็นพนักงานขาย ทำให้การดำเนินเป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

#### การทำบัตรสมาชิกซื้อสินค้าราคาพิเศษ

จากการดำเนินงานในส่วนนี้ ช่วงครึ่งโครงการแรกที่นโยบายของบริษัทนั้นทั้งการให้เครดิตและซื้อสินค้าราคาพิเศษวันเปิดตัวของบริษัท จากการศึกษา พบว่าการดำเนินงานดังกล่าวเป็นสาเหตุทำให้ประสบความสำเร็จในครึ่งโครงการแรก

#### การตั้งจุดขายภายในมหาวิทยาลัย

สถานที่ตั้งจุดขายภายในมหาวิทยาลัย ซึ่งบริษัทได้คัดเลือกสินค้าประเภทอุปโภคที่ใช้ในครัวเรือน เครื่องประดับ เครื่องสำอาง เสื้อผ้าและสินค้าบริโภคบางชนิด ซึ่งก็ได้รับความสนใจจากคณะครูและอาจารย์ตลอดจนนิสิตนักศึกษา ได้ดีพอสมควรในแต่ละวัน

#### การวิเคราะห์ดัชนีฤดูกาล (Seasonal Index)

จากยอดขายสินค้าของ ๗ สาย เมื่อนำมาวิเคราะห์อนุกรมเวลา เพื่อหาเลขดัชนีฤดูกาลของสินค้าเป็นรายสัปดาห์ โดยใช้วิธีการเฉลี่ยเคลื่อนที่ (Moving Average) ๘ สัปดาห์ ได้ผลปรากฏดังแสดงใน ตารางที่ ๒.๓

ตารางที่ ๒ ดัชนีฤดูกาลเป็นรายสัปดาห์ของยอดขายสินค้า นาฬิกาและเครื่องสำอาง สายที่ ๑

สัปดาห์	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๘
เลขดัชนี	๖๔.๖	๘๐.๖	๙๑	๖๑.๑	๗๕.๖	๖๓.๔	๗๙.๙	๓๔๙.๑

ยอดขายสินค้าของ สายที่ ๑ นาฬิกาและเครื่องสำอางเป็นสินค้าที่ใช้วิธีการขายตรง Direct sale เป็นหลักประกอบการขายเป็นเครดิต ซึ่งจะมียอดขายมากในสัปดาห์ที่ ๘ และ สัปดาห์ที่ ๓ ได้มีการขายด้วยการขายส่งเพิ่มขึ้นอีกแบบหนึ่งด้วย จึงขายได้มากในสัปดาห์ที่ ๘ โดยมีเลขดัชนีสูงสุด ๓๔๙.๑ รองลงมา คือ สัปดาห์ที่ ๓ มีเลขดัชนี ๙๑ ส่วนสัปดาห์ที่มียอดขายน้อยที่สุด คือสัปดาห์ที่ ๔ มีเลขดัชนี ๖๑.๑

ตารางที่ ๓ ดัชนีฤดูกาลเป็นรายสัปดาห์ของยอดขายสินค้าเสื้อผ้า ชุดที่นอน

สัปดาห์	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๘
เลขดัชนี	๗๕.๒	๑๐๖.๘	๘๓.๓	๗๓.๑	๘๘.๘	๗๓.๓	๙๒.๙	๑๘๘.๐

ยอดขายสินค้าของ สายที่ ๒ จะขายได้มากในสัปดาห์ที่ ๘ ซึ่งมีเลขดัชนีสูงสุด ๑๘๘.๐ รองลงมา คือ สัปดาห์ที่ ๒ มีเลขดัชนี ๑๐๖.๘ ส่วนสัปดาห์ที่มียอดขายน้อยที่สุด คือ สัปดาห์ที่ ๔ มีเลขดัชนี ๗๓.๑

ตารางที่ ๔ ดัชนีฤดูกาลเป็นรายสัปดาห์ของยอดขายสินค้า สายที่ ๓ เครื่องใช้สำนักงาน

สัปดาห์	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๘
เลขดัชนี	๒๐๒.๙	๑๔๗.๗	๕๒.๘	๑๕๙.๙	๑๐๔.๙	๔๑.๘	๖.๗	๑๑๓.๕

ยอดขายสินค้าของสายที่ ๓ จะขายได้มากในสัปดาห์ที่ ๑ มีเลขดัชนีที่สูงที่สุด ๒๐๒.๙ รองลงมา คือ สัปดาห์ที่ ๔ มีเลขดัชนี ๑๕๙.๙ ส่วนสัปดาห์ที่มียอดขายน้อยที่สุด คือ สัปดาห์ที่ ๗ มีเลขดัชนี ๖.๗

ตารางที่ ๕ ดัชนีฤดูกาลเป็นรายสัปดาห์ของยอดขายสินค้า สายที่ ๔ อุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์ กีฬารัอล์ฟ

สัปดาห์	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๘
เลขดัชนี	๕๙.๑	๕๖.๗	๙๐.๘	๕๗.๘	๗๔.๙	๑๑๗.๗	๑๑๔.๐	๒๓๔.๓

ยอดขายสินค้าของ สายที่ ๔ จะขายได้มากในสัปดาห์ที่ ๘ โดยมีเลขดัชนีสูงสุด ๒๓๔.๓ รองลงมา คือ สัปดาห์ที่ ๖ มีเลขดัชนี ๑๑๗.๗ ส่วนสัปดาห์ที่มียอดขายน้อยที่สุด คือ สัปดาห์ที่ ๒ มีเลขดัชนี ๕๖.๗

ตารางที่ ๖ ดัชนีฤดูกาลเป็นรายสัปดาห์ของยอดขายสินค้า สายที่ ๕ เครื่องใช้ไฟฟ้า

สัปดาห์	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๘
เลขดัชนี	๘๖.๖	๖๓.๗	๘๒.๕	๑๓๐.๑	๔๑.๗	๑๐๘.๕	๑๓๕.๕	๒๘๘.๐

ยอดขายของสินค้า สายที่ ๕ จะขายได้มากในสัปดาห์ที่ ๘ โดยมีเลขดัชนี ๒๘๘.๐ รองลงมา คือ สัปดาห์ที่ ๗ มีเลขดัชนี ๑๓๕.๕ ส่วนสัปดาห์ที่มียอดขายน้อยที่สุด คือ สัปดาห์ที่ ๕ มีเลขดัชนี ๔๑.๗

ตารางที่ ๗ เลขดัชนีฤดูกาลเป็นรายสัปดาห์ของยอดขายสินค้า สายที่ ๖ เครื่องประดับ

สัปดาห์	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๘
เลขดัชนี	๗๒.๖	๑๑๓.๔	๔๘.๙	๙๙.๓	๑๔๒.๒	๑๑๓.๖	๔๐.๖	๑๒๐.๔

ยอดขายสินค้าของ สายที่ ๖ จะขายได้มากในสัปดาห์ที่ ๕ โดยมีเลขดัชนีสูงสุด ๑๔๒.๒ รองลงมา คือ สัปดาห์ที่ ๘ มีเลขดัชนี ๑๒๐.๔ ส่วนสัปดาห์ที่มียอดขายน้อยที่สุด คือ สัปดาห์ที่ ๗ มีเลขดัชนี ๔๐.๖

ตารางที่ ๘ ดัชนีฤดูกาลเป็นรายสัปดาห์ของยอดขายสินค้าครัวเรือน สายที่ ๗

สัปดาห์	๑	๒	๓	๔	๕	๖	๗	๘
เลขดัชนี	๔๑.๔	๔๒.๕	๖๐.๔	๒๐๕.๕	๘๒.๙	๑๑๘.๒	๗๕.๐	๑๑๘.๖

ยอดขายสินค้าของ สายที่ ๘ จะขายได้มากในสัปดาห์ที่ ๔ โดยมีเลขดัชนีสูงสุด ๒๐๕.๕ รองลงมา คือ สัปดาห์ที่ ๘ มีเลขดัชนี ๑๑๘.๖ ส่วนสัปดาห์ที่มียอดขายน้อยที่สุด คือ สัปดาห์ที่ ๑ มีเลขดัชนี ๔๑.๔

จากการวิเคราะห์ จะพบว่าสินค้าส่วนมากจะขายได้มากในสัปดาห์สุดท้ายของการดำเนินงาน คือ สัปดาห์ที่ ๘

เช่น นาฬิกา เครื่องสำอาง เสื้อผ้า ชุดนอน อุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์ กีฟซีฟ เครื่องใช้ไฟฟ้า ทั้งนี้อาจเป็นเพราะสัปดาห์ที่ ๘ เป็นช่วงสุดท้ายของการแข่งขันระหว่างบริษัทจำลองในสถาบันอุดมศึกษา ทั้งของรัฐบาลและเอกชนที่ TMA จัดขึ้นในช่วงเดือนเมษายน และเดือนพฤษภาคมของทุกปี จึงทำให้ผู้บริหารบริษัทต้องเร่งเพิ่มยอดขาย ซึ่งยอดขายเป็นการที่จะใช้เป็นข้อคัดเลือกบริษัทดีเด่น นอกจากนั้นในช่วงสัปดาห์ที่ ๘ บริษัทนั้นสามารถทำยอดขายในลักษณะให้เป็นเครดิตได้จึงทำให้ยอดขายมากในช่วงสัปดาห์สุดท้าย

### สัดส่วนของประเภทสินค้าที่ลูกค้าซื้อ

ตารางที่ ๙ แสดงสัดส่วนของประเภทสินค้าที่ลูกค้าซื้อ

ประเภทสินค้า	จำนวน (หน่วย)	สัดส่วน %	มูลค่าขาย (บาท)
กีฟซีฟและเครื่องตกแต่งรถยนต์	๙,๑๘๓	๓๑.๗๑	๒๓๓,๘๒๑
เสื้อผ้า, ชุดนอน	๗,๑๘๑	๒๔.๘๑	๔๙๔,๐๘๐
สินค้าครัวเรือน	๕,๖๓๑	๑๙.๕๐	๔๔๑,๘๕๐
เครื่องใช้ไฟฟ้า	๗๘	๐.๒๗	๗๗๐,๖๖๘
เครื่องประดับ	๑,๑๓๗	๓.๙๔	๖๓๐,๑๙๕
นาฬิกา, เครื่องสำอาง	๕,๖๔๐	๐.๒๓	๖๖๙,๓๔๐
รวม	๒๘,๘๗๐	๑๐๐	๓,๗๒๙,๑๗๔

สินค้าที่บริษัทจำหน่ายได้เป็นสัดส่วนมากที่สุด คือ เครื่องตกแต่งรถยนต์และกีฟซีฟประมาณ ร้อยละ ๓๑.๗๑ รองลงมา คือ เสื้อผ้าและชุดนอน มีสัดส่วนร้อยละ ๒๔.๘๑ และสินค้าครัวเรือนมีสัดส่วนร้อยละ ๑๙.๕๐ ส่วนเครื่องใช้สำนักงานมีสัดส่วนที่บริษัทจำหน่ายได้น้อยที่สุด คือ ร้อยละ ๐.๒๓ แต่ทั้งนี้มิได้หมายความว่าข้อมูลค่าขายของเครื่องใช้สำนักงานจะน้อย ที่เป็นเช่นนี้เพราะสินค้าประเภทเครื่องใช้สำนักงานมีราคาสูง เช่นเดียวกับสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า

การทดสอบความสัมพันธ์ ระหว่างภูมิภาคของลูกค้าเป็นลักษณะของลูกค้าที่ดีและไม่ดี พบว่า เพศมีความสัมพันธ์กับลักษณะของลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ มีค่า CHI - SQUARE = ๕.๖๖๒๕๒ และ CRAMER'S V = ๐.๐๔๘๘๒ และอาชีพมีความสัมพันธ์กับลักษณะของลูกค้าที่ดีและไม่ดี มีค่า CHI - SQUARE = ๒๓.๙๙๐๕๑ และ CRAMER'S V = ๐.๐๗๕๓๓ และเขตที่อยู่อาศัยจะมีความสัมพันธ์กับลักษณะการเป็นลูกค้าที่ดีและไม่ดี โดยมีค่า CHI - SQUARE = ๒๘.๓๘๖๐๒ และ CRAMER'S V = ๐.๐๘๒๐๖ และลักษณะบ้านจะมีความสัมพันธ์กับการเป็นลูกค้าที่ดีและไม่ดี มีค่า CHI - SQUARE = ๒๖.๔๔๗๐๒ CRAMER'S V = ๐.๐๗๙๐๐ ดังนั้น ตัวแปรอิสระ คือภูมิภาคของลูกค้าบริษัท ได้แก่ เพศ อาชีพ เขตที่อยู่อาศัยและลักษณะบ้านส่วนตัวแปรตาม คือ ลักษณะของลูกค้าที่ดีปานกลาง ไม่ดี มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติเรียงลำดับตามความสัมพันธ์ดังนี้

๑. ประเภทของสินค้า CRAMER'S V = ๐.๑๓๙๓๙ CHI - SQUARE = ๘๒.๓๓๗๘๖
๒. เขตที่อยู่อาศัย CRAMER'S V = ๐.๐๘๒๖๐ CHI - SQUARE = ๒๘.๓๘๖๐๒
๓. ลักษณะบ้าน CRAMER'S V = ๐.๐๗๙๐๐ CHI - SQUARE = ๒๖.๔๔๗๐๒

๔. อาชีพ	CRAMER'S V = ๐.๐๗๕๓๓	CHI - SQUARE = ๒๓.๙๙๐๕๑
๕. เพศ	CRAMER'S V = ๐.๑๓๙๓๙	CHI - SQUARE = ๔.๖๖๒๕๒

จากค่าของ CRAMER'S V ทำให้ทราบว่าตัวแปรที่มีความสำคัญมากที่สุดในการกำหนดว่าลูกค้าที่ดี ปานกลางและไม่ดี ก็คือ ประเภทของสินค้า เขตที่อยู่อาศัย ลักษณะบ้าน อาชีพและเพศ ดังนั้นการกำหนดช่องทางจำหน่ายผู้บริหาร พนักงาน ขายจะต้องตรวจสอบอย่างระมัดระวังในการให้สินเชื่อหรือบริการให้เครดิตพิเศษ

### ปัญหาปัจจุบันและความหวังในอนาคต

จากการศึกษา เรื่อง ความสัมพันธ์ของภูมิหลังลูกค้ากับลักษณะของลูกค้าบริษัทจำหน่ายในสถาบันอุดมศึกษา ผลของการศึกษาพบว่า มีประเด็นที่น่าสนใจหลายประเด็น และสามารถสรุปเป็นข้อเสนอแนะได้ดังนี้

๑. ลูกค้าของบริษัทส่วนมากเป็นอาจารย์ ข้าราชการและนักศึกษา และรายได้อยู่ในระดับปานกลางและต่ำ ดังนั้นผู้บริหารบริษัทจำหน่าย อาจารย์ที่ปรึกษาหรือผู้บริหารสถาบันการศึกษาควรตลาดใหม่จากภายนอกให้มากขึ้น เช่น การตั้งจุดขายในตลาดนัด การขายตรง โดยมุ่งกลุ่มนักธุรกิจซึ่งจะมีรายได้สูงและอำนาจซื้อสูง และการขยายลูกค้าทางด้านสินเชื่อเพิ่มขึ้น

๒. ประเภทสินค้ายังมีความหลากหลายน้อย ควรจะเพิ่มชนิดของสินค้าทางด้านอุปโภคบริโภคให้มากขึ้น ทั้งนี้ฝ่ายบริหารสถาบันการศึกษาจะต้องลงทุนทางด้านวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น ตู้เย็น เครื่องอบอาหาร เป็นต้น

๓. สินค้าประเภทเครื่องไฟฟ้า ทำรายได้ให้กับบริษัทสูงกว่าสินค้าประเภทอื่นดังนั้น ควรจะเพิ่มประเภทของสินค้า และช่องทางจำหน่ายให้กว้างขวางขึ้นโดยเฉพาะการให้ซื้อด้วยเครดิตและการทำอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ

๔. มูลค่าขายจะอยู่ในช่วงเดือนเมษายนถึงเดือนพฤษภาคมของทุก ๆ ปี มีกิจกรรมทำให้การขายและบริการต่าง ๆ ถูกจำกัดโดยระยะเวลา ผู้บริหารสถาบันการศึกษาควรมีมาตรการที่ทำให้การขายเป็นไปตลอดปีอย่างต่อเนื่อง เช่น โครงการสหกรณ์ ร้านค้า เป็นโครงการเสริมหลักสูตร หรือโครงการปฏิบัติการทางธุรกิจตลอดปี โดยไม่ต้องใช้ขีดจำกัดทางเวลาของสมาคมการจัดแห่งประเทศไทย (TMA)

๕. โครงสร้างของสินค้ามีลักษณะไม่แพร่หลาย เมื่อพิจารณาจากรูปแบบและหลักการของบริษัทจำหน่ายแล้วควรมีโครงการอื่น ๆ ที่ใช้ในหลักการเดียวกัน เช่น โครงการลงทุนทางการเงิน โครงการธุรกิจทางการท่องเที่ยว โครงการธุรกิจบริการ โครงการค้าวิชากรและมีโครงการฝึกอาชีพทางด้านวิศวกรรมและมีการทำอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

๖. โครงสร้างขององค์กรมีลักษณะชั่วคราวมีอายุเพียง ๒ เดือน ดังนั้นความผูกผันที่จะต้องสร้างให้กับลูกค้า จึงมีความสำคัญน้อยกว่า ถ้าสถาบันการศึกษาจัดโครงสร้างการบริหารให้เป็นไปอย่างถาวรและโครงสร้างทางการจัดการหรือการดำเนินงานให้เป็นไปอย่างถาวรและโครงสร้างทางการจัดการหรือการดำเนินงานให้มีการสืบเนื่องกันหรือการบรรจุโครงการเข้ากับหลักสูตรการศึกษา จะทำให้ความผูกผันในด้านการจัดการแข็งแกร่งขึ้น

๗. กลุ่มเป้าหมายที่ควรขยายเครดิต คือ กลุ่มลูกค้า เพศหญิง กลุ่มลูกค้าในเขตที่อยู่อาศัยถนนวิภาวดี พหลโยธิน กลุ่มลูกค้าตามบ้านขนาดเล็กและขนาดใหญ่ และกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพอาจารย์ ข้าราชการ ซึ่งจากการทดสอบเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะดี

๘. กลุ่มเป้าหมายที่ควรระมัดระวังในการให้เครดิต คือ กลุ่มลูกค้า เพศชายกลุ่มลูกค้าย้ายฝั่งธนบุรี กลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะบ้านเป็นตึกแถวและกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพค้าขาย

๙. การวิจัยเรื่องนี้ยังไม่ครอบคลุมปัจจัยอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อลักษณะของลูกค้าที่ดีหรือไม่ดีทั้งหมด เพราะขีด

จำกัดด้วยข้อมูลและขอบเขตของการวิจัยเฉพาะบริษัทจำลองของสถาบันอุดมศึกษาเอกชน จึงอยากจะให้นักวิจัยท่านอื่น ๆ ได้ทำวิจัยหาปัจจัยที่จำกัดหลักขณะของลูกค้าของบริษัทจำลอง หรือวิจัยในแง่มุมอื่นที่จะช่วยพัฒนาบริษัทจำลอง ในสถาบันอุดมศึกษาให้เข้มแข็งก้าวหน้า

๑๐. สินค้าที่ควรที่จะเพิ่มจำนวนการขาย ควรจะให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายมีความเหมาะสมกับ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ และฐานความมั่งคั่ง และควรมุ่งเน้นการขายให้ลูกค้าที่มีเขตที่อยู่อาศัย ใกล้กับที่ตั้งสถาบันอุดมศึกษาแต่ละแห่ง

๑๑. การส่งเสริมการขายโดยไม่ใช้ราคา (Non price Competitions) เป็นอีกวิธีการหนึ่งที่ขอเสนอให้ผู้บริหารบริษัท จำลองรุ่นต่อไป เช่น การให้บัตรสมาชิกพิเศษแก่ลูกค้าที่ดี สามารถได้รับส่วนลดสินค้าไว้ หรือซื้อด้วยเครดิตในวงเงินที่จำกัด หรือการให้สิทธิร่วมลงทุนในกิจการบริษัทจำลอง

๑๒. บุคลากรของบริษัททั้งหมดเป็นนักศึกษาสถาบันเดียวกันหรือภาควิชาเดียวกันและประกอบกิจการในลักษณะ ขายสินค้า ดังนั้นประสิทธิภาพจะเกิดขึ้นมากน้อยเพียงใดจะขึ้นอยู่กับความรักและสามัคคี และการกระตือรือร้นของอาจารย์ที่ปรึกษา การแข่งขันระหว่างบริษัทจำลองด้วยกันตามเกมส์นี้ TMA จัดขึ้นไม่เพียงพอ สถาบันอุดมศึกษาโดยมหาวิทยาลัยหรือ คณะวิชาหรือภาควิชา คงจะต้องบำรุงรักษาขวัญและกำลังใจที่ดี

๑๓. การจัดสภาพแวดล้อม ได้แก่ ทำเลที่ตั้งเครื่องใช้สำนักงาน สถานที่เก็บสินค้า รถยนต์ขนส่งสินค้าและการติดต่อสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสูงที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบการและภาพลักษณ์ในตลาดที่ดี และการประสานกับบริษัทที่ให้ การสนับสนุนแต่ละสถาบันย่อมทำให้การประกอบการของบริษัทที่มีความราบรื่น □□

### บรรณานุกรม

การจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย, สมาคม โครงการฝึกงานนักศึกษาปิดภาคฤดูร้อน. เอกสารใบเนียบ. ๒๕๓๔

บุญช่วย วานิชชาติ. \* การศึกษาพฤติกรรมของสมาชิกที่มีต่อร้านสหกรณ์ในเขตกรุงเทพมหานคร พ.ศ. ๒๕๒๓. \* กรุงเทพฯ วิทยานิพนธ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ๒๕๒๔.

ประเจิด สินทรัพย์. ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค เล่ม ๑. กรุงเทพฯ ไทยวัฒนาพานิช ๒๕๒๗.

นงลักษณ์ วัฒนวานิชย์. \* การศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติที่มีต่อบริการเงินฝากประจำของธนาคารพาณิชย์ไทย กรณีเฉพาะลูกค้าธนาคารนครหลวงไทย จำกัด สาขาในเขตกรุงเทพมหานคร. \* กรุงเทพฯ วิทยานิพนธ์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจ-บัณฑิตย ๒๕๓๓.

ธงชัย สันติวงษ์. การตลาด. กรุงเทพฯ บริษัท เอเชียเพรส จำกัด ๒๕๒๔.

สมจิต ล้วยจำเริญ. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ๒๕๒๗.

Assael, Henry. **Consumer Behavior and Marketing Action.** 2nd edition, Kent Publishing Company, 1984.

David, H.L. and Silk, A.J., eds. **Behavioral and Management Sciences in Marketing.** New York : Ronald / Wiley, 1978.

Engel, James F., Blackwell, Roger D., and Miniard, Paul W. **Consumer Behavior.** 5th. CBS International Editions, 1986.

Engel, James F., Blackwell, Roger D., and Miniard, Pual W. **Consumer Behavior.** 6th. Dryden Press International Edition, 1990.

## สรุปย่อการวิจัยเรื่อง

# ” การลงทุนทำธุรกิจสำหรับรายเก็ลียวทอง : แนวคิดสำหรับนักลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง ”



\* ผศ.ธนิตา จิตร์นอมรัตน์

## บทนำ

เมื่อนักลงทุนเกิดความสนใจที่จะลงทุนทำธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง นักลงทุนหรือผู้ประกอบการควรทราบล่วงหน้าก่อนว่า โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจนั้นมีน้อยแค่ไหน โอกาสที่จะเกิดความเสี่ยงต่อภาวะความล้มเหลวมีหรือไม่ หากผู้ประกอบการสามารถทราบล่วงหน้าถึงโอกาสของความสำเร็จหรือความเสี่ยงต่อการลงทุนในสิ่งที่เขาคิด เขาก็จะประสบความสำเร็จในการลงทุนหรือพ้นจากการลงทุนที่ต้องประสบผลขาดทุนไปได้ แนวทางที่จะช่วยผู้ประกอบการให้ทราบล่วงหน้าถึงธุรกิจที่เขาจะลงทุนว่าสามารถให้ผลกำไรในระยะเวลายอันสมควรคุ้มค้ำกับเงินลงทุนจำนวนมากหรือไม่ คือ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility

study)

ดังนั้นงานวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงินในโครงการที่นักลงทุนวางแผนจะทำการ ลงทุนในอนาคต ผลการวิเคราะห์ที่ได้จะเป็นตัวชี้บอกให้นักลงทุนทราบว่าโครงการ นั้นสมควรลงทุนหรือไม่ ทั้งนี้การวิจัยจะใช้โครงการเพาะเลี้ยงสาหร่ายเกล็ลียวทองเพื่อการค้าเป็นกรณีตัวอย่างสำหรับการศึกษาวิเคราะห์

การศึกษาประกอบไปด้วยการศึกษาในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน เป็นต้น การศึกษาด้านการตลาดจะทำให้ทราบรายได้ของการทำธุรกิจ การศึกษา ด้านการจัดการ ช่วยวางแผนการดำเนินงาน

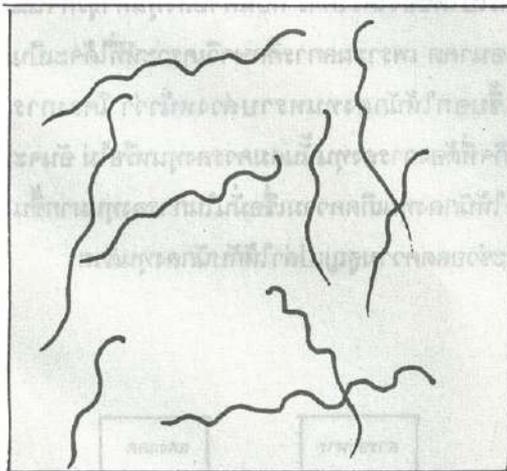
\*อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ : พบ.ม. (บริหารการเงิน) สถาบันบัณฑิตพัฒน-

ส่วนท้ายสุดเป็นการศึกษาด้านการเงินซึ่งจะทำให้ทราบถึงการลงทุนในโครงการนั้น หากศึกษาแล้วพบว่า เป็นโครงการที่เป็นไปไม่ได้ก็ไม่ควรลงทุนดำเนินงาน

การศึกษาดังกล่าวนี้อาจจะเป็นสิ่งที่ช่วยให้การตัดสินใจของผู้ประกอบการที่คิดจะลงทุนทำธุรกิจใหม่ ๆ ตัดสินใจได้อย่างเชื่อมั่นถึงความสำเร็จที่เขาจะได้รับจากการลงทุนในโครงการต่าง ๆ และช่วยลดความเสี่ยงภัยในเงินลงทุนของผู้ประกอบการลงได้

#### ความเป็นมาและความสำคัญของการวิจัย

สาหร่ายเกลียวทองเป็นพืชจำพวกสาหร่าย (Algae) ที่มีขนาดเล็กมาก ถูกจัดอยู่ในประเภทของสาหร่ายสีเขียวแกมน้ำเงิน (Blue-Green Algae) ที่มีชื่อสกุลทางวิทยาศาสตร์ว่า สไปรูลินา (Spirulina sp.) รูปร่างของสไปรูลินาประกอบด้วยเซลล์หลาย เซลล์ บิดกันเป็นเกลียวคล้ายเกลียวของลวดสปริง



ภาพ 1 รูปร่างของสไปรูลินา ถ่ายจากกล้อง

จุลทรรศน์กำลังขยาย 100 เท่า

จากรูปร่างของสไปรูลินาดังกล่าว สถาบันประมงน้ำจืดแห่งชาติ กรมประมง จึงได้ตั้ง

ชื่อสาหร่ายชนิดนี้ว่า เกลียวทอง (Kleaw-Thong) ในการประชุมทางวิชาการของกรมประมง เมื่อปี พ.ศ. 2528

โดยทั่วไปแล้วสาหร่ายเกลียวทองชอบอยู่ในน้ำที่มีสภาพความเป็นกรดเป็นด่างสูงทั้งในน้ำจืด น้ำกร่อยน้ำทะเล และในน้ำเสียบางประเภท มีการขยายพันธุ์โดยการแบ่งเซลล์ ปัจจุบันพบว่ามีสาหร่ายเกลียวทองมากกว่า 30 ชนิด แต่ที่มีการทดลองและนำมาใช้ประโยชน์กันมากคือสายพันธุ์ *Spirulina Patensis* และสายพันธุ์ *Spirulina Maxima*

จากการค้นพบดังกล่าว ทำให้มีการนำสาหร่ายเกลียวทองมาพัฒนาเป็นอาหารของคนในลักษณะอาหารเสริมเพื่อสุขภาพ (Health Natural Food) เพราะมีโปรตีนและวิตามินทำให้มีผลทานามัย สมบูรณ์ร่างกายแข็งแรง ทั้งยังเป็นอาหารที่สามารถรักษาโรค และอาหารลดความอ้วน (Slimming Food) ได้เช่น (สุชาติ, 2529 : 617) เรื่องการทดลองในประเทศเม็กซิโกกับเด็กทารกที่ขาดอาหารโดยให้รับประทานอาหารที่มีโปรตีนในอัตราร้อยละ 50 จากสาหร่ายเกลียวทองสายพันธุ์ *Spirulina Maxima* อย่างแห้ง 20-40 กรัม เป็นเวลา 30-40 วัน พบว่าทำให้กล้ามเนื้อยืดหดตัวได้ดี และเนื่องจากสาหร่ายเกลียวทองมีผนังเซลล์ที่ไม่ใช่เซลลูโลส ทำให้ย่อยง่ายกว่าสาหร่ายขนาดเล็กชนิดอื่น ๆ และเนื่องจากและ มีคอเรสเตอรอลเล็กน้อย ส่วนใหญ่เป็นกรดไขมันอิ่มตัว ทำให้ไม่มีปัญหาไขมันสะสมเมื่อรับประทาน จึงมีรายงานว่าเหมาะสำหรับเป็นอาหารให้ผู้ป่วยที่เพิ่งฟื้นไข้ คนชรา และผู้ที่ต้องการลดความอ้วนนอกจากนี้ยังมีรายงานว่าสาหร่ายเกลียวทองสามารถรักษาโรคเกี่ยวกับตา และเบาหวานได้ และถ้านำ

สำหรับรายเกลิยวทองมาสกัดสี ก็สามารถทำเป็นสีผสมอาหารได้อีกด้วย

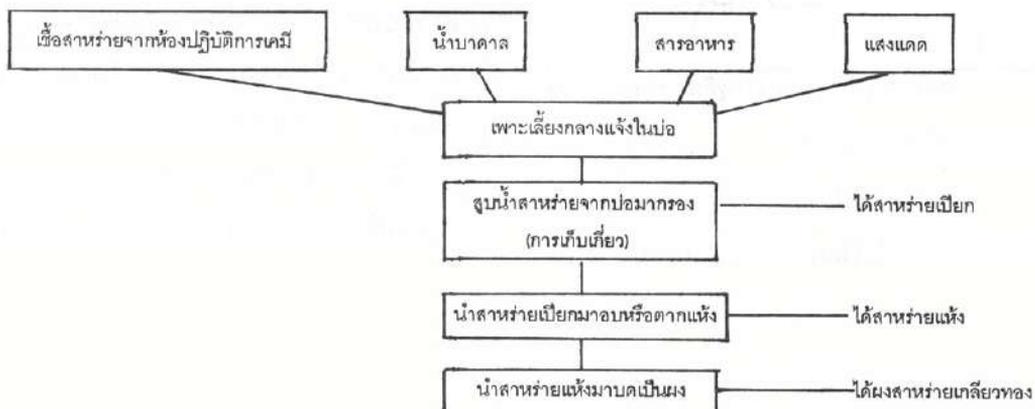
ส่วนสัตว์เลี้ยงพบว่าเมื่อนำสำหรับรายเกลิยวทองแห้งไปผสมกับส่วนผสมอื่น ๆ ใช้เป็นอาหารสำหรับเลี้ยงสัตว์ เช่น เป็ด ไก่ จะทำให้มีไข่ดก และไข่แดงมีสีแดงสวยงามน่ารับประทาน ลูกกึ่งและปลาเวียนอ่อนสำหรับรายเกลิยวทองจะช่วยเพิ่มน้ำหนักและความยาว ทำให้มีการเจริญทางเพศเร็ว สามารถผสมพันธุ์ได้เร็วขึ้น นอกจากนี้สำหรับรายเกลิยวทองยังช่วยเร่งสี เพิ่มสีส้มได้อีกด้วย จึงมีผู้นำสำหรับรายเกลิยวทองไปผสมอาหารเลี้ยงปลาแฟนซีคาร์ฟ ปลาทอง ปรากฏว่าทำให้ปลามีสีสวย

ประโยชน์ต่าง ๆ ที่กล่าวมานี้ ทำให้หลายประเทศตื่นตัวและพัฒนาการเลี้ยงสำหรับรายเกลิยวทองขึ้นมาเป็นระบบอุตสาหกรรม ประเทศเหล่านี้ได้แก่ ญี่ปุ่น เม็กซิโก สหรัฐอเมริกา อิสราเอล เป็นต้น โดยนำสำหรับรายเกลิยวทองมาผลิตเป็นสินค้าในรูปอาหารเสริมสุขภาพเป็นผง หรืออัดเม็ดคล้ายเม็ดยา หรือทำเป็นอาหารสัตว์ ขายเป็นสินค้าในประเทศ และส่งเป็นสินค้าออกขายยังต่างประเทศ สำหรับประเทศไทยในปัจจุบัน ความตื่นตัวในการเลี้ยงสำหรับรายเกลิยวทองยังมีน้อย การใช้ประโยชน์จากสำหรับรายเกลิยวทองยังอยู่ในวงแคบ เฉพาะนำมาใช้เป็นส่วนผสมในอาหารสำหรับเลี้ยงสัตว์ ไม่นิยม

บริโภคเป็นอาหารเสริมสุขภาพ จะมีผู้บริโภคสำหรับรายชนิดนี้อยู่บ้างแต่เป็นส่วนน้อยไม่แพร่หลาย โดยเป็นสินค้าสำเร็จรูปที่นำเข้ามาจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามมีผู้คาดว่า ในอนาคตสำหรับรายเกลิยวทองจะเป็นพืชที่น่าสนใจ และมีบทบาทสำคัญต่อประเทศไทยอย่างเด่นชัดมากขึ้น จนกลายเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญได้ เนื่องจากภูมิอากาศในประเทศไทยเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งที่เหมาะสมจะเลี้ยงสำหรับรายชนิดนี้

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีความประสงค์จะศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการเลี้ยงสำหรับรายเกลิยวทองเชิงการค้า เพื่อเป็นตัวช่วยหรือกรณีศึกษาให้นักลงทุนทั้งหลายทราบว่าการลงทุนทำธุรกิจใดที่น่าสนใจ ดังเช่นธุรกิจสำหรับรายเกลิยวทองซึ่งเป็นธุรกิจที่น่าสนใจตามที่กล่าวไปข้างต้นและเป็นธุรกิจที่ยังไม่แพร่หลายด้วย ควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินตามหลักการศึกษาคือความเป็นไปได้ของโครงการ ก่อนที่จะลงทุนทำธุรกิจนั้น ในอนาคต เพราะผลการศึกษาวิเคราะห์ที่ได้จะเป็นตัวชี้บอกให้นักลงทุนทราบล่วงหน้าว่า โครงการธุรกิจที่ต้องการลงทุนนั้นสมควรลงทุนหรือไม่ อันจะทำให้ นักลงทุนเกิดความเชื่อมั่นในการลงทุนมากขึ้น และช่วยลดความสูญเสียให้กับนักลงทุนด้วย

ภาพ 2 ขั้นตอนการเพาะเลี้ยงสำหรับรายเกลิยวทอง



## วัตถุประสงค์ในการวิจัย

ในการศึกษากรณีอย่างโครงการเพาะเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทองเชิงการค้านี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเกี่ยวกับ

1. สภาพตลาดในการลงทุนเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทอง
2. เทคนิคการเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทองในกิจกรรมขนาดย่อม
3. การดำเนินงาน ต้นทุน และโครงสร้างต้นทุนในการเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทองในกิจการขนาดย่อม
4. ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทองในกิจการขนาดย่อม

การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษากรณีตัวอย่างการเพาะเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทองสำหรับใช้เป็นอาหารเลี้ยงสัตว์ โดยใช้น้ำบาดาลเพาะเลี้ยง จากกลุ่มผู้เลี้ยงที่อำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี โดยเน้นการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินเป็นประการสำคัญ และศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด เทคนิคการผลิต และการดำเนินงานเป็นส่วนประกอบของการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

ด้านวิธีการวิจัยเริ่มจากการศึกษาค้นคว้าหนังสือ เอกสาร และบทความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และเก็บรวบรวมข้อมูลโครงการตัวอย่างที่ศึกษาจากการสอบถาม สัมภาษณ์ ดูงาน และส่งแบบสอบถามสำรวจความคิดเห็นจากผู้เชี่ยวชาญ และผู้ใช้ผลผลิต เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในปัจจัยต่าง ๆ ก่อนคือปัจจัยด้านการตลาด ด้านเทคนิคการผลิต ด้าน

การดำเนินงาน จากนั้นจึงนำปัจจัยเหล่านี้มาแยกประเภทแล้วทำการวิเคราะห์ตามหลักการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินโดยใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรมโลตัส 123 เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ผลที่ได้จากการวิเคราะห์ประกอบด้วย งบการเงินล่วงหน้า การประเมินผลตอบแทนลักษณะต่าง ๆ และเส้นกราฟความไวของโครงการจากตัวแปรต่าง ๆ ที่ทำการพิจารณา จากนั้นนำผลที่ได้มาสรุปและแปลความ จะทำให้ทราบผลตอบแทนและความเสี่ยงของโครงการตัวอย่างที่พิจารณาว่าสมควรตัดสินใจลงทุนหรือไม่หลักและขั้นตอนในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

หลักในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางการเงิน (*Financial Feasibility Study*) ในที่นี้คือการนำข้อมูลในทุก ๆ ด้านที่สามารถแปลค่าออกมาเป็นข้อมูลทางการเงิน มาประเมินความคุ้มค่าของโครงการในลักษณะวิเคราะห์เปรียบเทียบเชิงประมาณระหว่างเงินลงทุนกับผลตอบแทนของโครงการด้วยการเปรียบเทียบพบว่าการดำเนินการตามโครงการให้ผลตอบแทนคุ้มค่าเงินลงทุน ถือว่าโครงการที่วางแผนไว้เป็นโครงการที่สามารถนำไปดำเนินการลงทุนได้ต่อไป ถ้าผลการเปรียบเทียบเป็นในทางตรงข้ามแสดงว่าโครงการนี้ไม่สมควรลงทุน แต่ถ้าต้องการลงทุนอาจจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขบางประการของแผนที่วางไว้ แล้วเริ่มต้นศึกษาความเป็นไปได้ใหม่ ตั้งแต่ขั้นของการรวบรวมข้อมูลด้านต่าง ๆ เพื่อมาวิเคราะห์ประเมินความคุ้มค่าหาผลสรุปของโครงการใหม่ อย่างไรก็ตาม หากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขทุกแง่มุมแล้วผลสรุปออกมายังไม่คุ้มค่าการลงทุน นักลงทุนหรือผู้ประกอบการก็จำ

เป็นต้องยกเลิกโครงการไป

สำหรับขั้นตอนการศึกษาวิเคราะห์ด้านต่าง ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลเชิงปริมาณเพื่อนำมาศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางการเงิน จะเริ่มจาก

#### ขั้นที่ 1 การศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

นอก

คือการศึกษาวิเคราะห์ด้านการตลาด ประกอบด้วย

1. ศึกษาความต้องการของตลาด
2. กลุ่มลูกค้า
3. ช่องทางการจำหน่าย
4. ราคาของผลผลิต
5. คู่แข่งทางการตลาด

แล้วนำข้อมูลทั้งหมดมากำหนดศักยภาพด้านการผลิตและประเมินรายได้ของโครงการ

#### ขั้นที่ 2 การศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ประกอบด้วย

ก. การศึกษาวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการศึกษาเพื่อวิเคราะห์หากรรมวิธีการผลิตที่เหมาะสมและเป็นไปได้ในทางปฏิบัติตามกำลังเงินของผู้ลงทุน การศึกษาด้านนี้เริ่มจาก

1. ศึกษากระบวนการผลิต
2. ศึกษาเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้
3. ศึกษาที่ตั้งโรงงาน
4. ศึกษาความพร้อมด้านสาธารณูปโภคต่าง ๆ รวมทั้งวิธีการจำกัต้น้ำเสีย

5. ศึกษาสิ่งก่อสร้างให้เหมาะสมกับขนาดสถานที่และราคาประหยัด

ผลจากการศึกษาจะได้กรรมวิธีการผลิตที่

สามารถปฏิบัติได้และทำให้ทราบจำนวนเงินลงทุนและต้นทุนการผลิตต่าง ๆ

ข. การศึกษาวิเคราะห์ด้านการจัดการ เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน เพื่อให้โครงการที่วางไว้ประสบผลสำเร็จ โดยแบ่งการศึกษาเกี่ยวกับ

1. รูปแบบของการดำเนินงาน ว่าเป็น เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัท

2. การกำหนดหน่วยงานต่าง ๆ ว่าจะต้องมีหน่วยงานใดบ้าง เพื่อเตรียมกำลังคน

3. การกำหนดแผนผังการจัดองค์การเพื่อให้ทราบสายการบังคับบัญชา

ทั้งนี้เพื่อวิเคราะห์หาค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงานตามโครงการ

ขั้นที่ 3 การศึกษาวิเคราะห์ด้านการเงิน

เมื่อศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายในแล้ว ข้อมูลเชิงปริมาณที่ควรจะได้คือ

1. ปริมาณที่ผลิตและขาย
2. ราคาขายผลผลิต
3. จำนวนเงินลงทุน
4. ต้นทุนการผลิต
5. ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน

ข้อมูลเหล่านี้ถูกนำมาวิเคราะห์เพื่อความเป็นไปได้ทางการเงินต่อไป ซึ่งจะต้องมีการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้เพิ่มเติมอีก ถึงจะสามารถทำการวิเคราะห์หาผลตอบแทนของโครงการได้ รายละเอียดด้านการเงินที่ต้องศึกษาวิเคราะห์จึงประกอบไปด้วยการศึกษาวิเคราะห์เกี่ยวกับ

1. แหล่งที่มาของเงินทุน

2. การนำเงินทุนไปใช้
3. งบการเงินที่คาดว่าจะเป็นไปได้ในอนาคต
4. ผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน ตามวิธีต่าง ๆ คือ

#### 4.1 วิธีที่ไม่ใช้การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันประกอบด้วย

- การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (*Break- Even Analysis*)
- การคำนวณหาผลตอบแทนจากการลงทุน (*Return on Investment-ROI*)
- การคำนวณหาระยะฟื้นฟูทุน (*Payback Period*)

#### 4.2 วิธีที่ใช้การคำนวณมูลค่าปัจจุบันประกอบด้วย

- การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (*Net Present Value-NPV*)
- การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (*Internal Rate of Return-IRR*)

4.3 วิธีวิเคราะห์ความไว (*Sensitivity Analysis*) เป็นการวิเคราะห์ผลตอบแทนของการลงทุนภายใต้ความไม่แน่นอน เพื่อวัดความเสี่ยงของโครงการ เนื่องจากโครงการที่วางแผนเป็นสิ่งที่คาดหวังสำหรับอนาคต จึงอาจมีภาวะความผันผวนทำให้ผลตอบแทนที่คาดหวังไม่เป็นไปตามที่คิดวิเคราะห์ได้ การวิเคราะห์ความไวจะชี้ให้เห็นว่า ถ้ามีการทดสอบให้ตัวแปรใดตัวหนึ่งเปลี่ยนแปลง เช่น ราคาเปลี่ยนแปลง ต้นทุนคงที่เปลี่ยนแปลง ต้นทุนแปรผันเปลี่ยนแปลง อายุโครงการเปลี่ยน หรือ อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำเปลี่ยน เป็นต้น โดยที่ตัวแปรอื่น ๆ คงที่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการจะเปลี่ยนไปเช่นไร ผลการ

เปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิหรือค่า NPV กับตัวแปรที่พิจารณา จะแสดงออกมาในรูปของเส้นกราฟความไวของโครงการ (*Project's Sensitivity Graph*) ซึ่งจะมีรูปเส้นกราฟความไวได้หลายเส้นกราฟ ขึ้นอยู่กับตัวแปรที่พิจารณาว่ามีกี่ตัวแปร

สำหรับการพิจารณาความเสี่ยงของโครงการจะพิจารณาได้จากความชันของเส้นกราฟของตัวแปรที่พิจารณา เพราะความชันของเส้นกราฟแสดงถึงค่าความไวของค่าปัจจุบันสุทธิ (*NPV*) ที่เปลี่ยนไปตามตัวแปรนั้น ๆ แต่ละตัว ยิ่งค่าปัจจุบันสุทธิเปลี่ยนแปลงมาก เส้นกราฟจะมีค่าความชันมาก เรียกว่ามีความไวมากดังนั้นถ้าพบว่าโครงการใดมีเส้นกราฟความไวหลายเส้นที่มีความชันมาก โครงการนั้นจะถูกพิจารณาว่าเป็นโครงการที่มีความเสี่ยงสูง ซึ่งหมายความว่าการลงทุนในโครงการประเภทนี้ จัดได้ว่าเป็นโครงการที่อันตราย ฉะนั้นถ้าผู้ประกอบการไม่ต้องการเผชิญกับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต แต่ถ้าผู้ประกอบการมั่นใจว่าจะสามารถควบคุมภาวะความเสี่ยงได้ และตั้งใจจะลงทุนก็สามารถทำได้ถ้าเป็นโครงการที่คุ้มกับการลงทุน การตัดสินใจทั้งหมดนี้ขึ้นอยู่กับทัศนคติและดุลยพินิจของผู้ประกอบการเป็นสำคัญ ผลการวิเคราะห์เพียงบอกให้ทราบลักษณะความเสี่ยงของโครงการที่ผู้ประกอบการควรระมัดระวังและหาทางป้องกัน

**ผลการวิจัย**  
สำหรับผลการวิจัย โครงการตัวอย่างที่ศึกษาสรุปได้เป็น 2 ประเด็นคือ

1. ผลการวิจัยเบื้องต้นก่อนปรับโครงสร้างสรุปได้ว่ากลุ่มผู้ลงทุนเพาะเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทองที่อำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี ที่ผู้

วิจัยได้ทำการเก็บข้อมูลเป็นกรณีศึกษาสำหรับการวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดเงินลงทุนในโครงการเริ่มแรกไว้เท่ากับ 4.5 ล้านบาท โดยเงินจำนวนนี้ถูกนำไปลงทุนเป็นค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน และนำไปลงทุนในสิ่งปลูกสร้าง ซึ่อุปกรณ์ต่าง ๆ รวมทั้งเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานทั้งนี้เงินทุนส่วนหนึ่งจะนำไปซื้อที่ดินมาเป็นที่ตั้งโครงการ ซึ่งผลการศึกษาคงความเป็นไปได้ทางการเงินโดยสรุปประเมินผลตอบแทนของโครงการได้ว่า (ดูตาราง 1 ตารางแสดงผลการประเมินค่าโครงการก่อนปรับโครงการประกอบ) การดำเนินงานตามโครงการจะเริ่มมีกำไรตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป โดยปริมาณกำไรเพิ่มขึ้นอย่างมากในปีที่ 3 ซึ่งเป็นปีที่กำลังการผลิตเต็ม 100% หลังจากนั้นปริมาณกำไรจะทรงตัวอยู่ประมาณ 7,000 หน่วยจะเพิ่มลดไม่เกิน 420 หน่วยหรือเป็นเงินประมาณ 1.9-2.4 ล้านบาท แสดงให้เห็นว่าผลกำไรของโครงการค่อนข้างคงตัวอัตราผลตอบแทนการลงทุนเพิ่มขึ้นสูงสุดในปีที่ 3 เท่ากับ 19.36% หลังจากนั้นจะค่อย ๆ ลดลงไปเรื่อย ๆ จนเหลืออัตรา 11.17% ในปี ที่ 8 ซึ่งเป็นปีสุดท้ายของโครงการ แสดงให้เห็นว่าผล

ตอบแทนของการลงทุนมีอัตราการเจริญเติบโตแบบถดถอย นอกจากนี้ระยะที่เงินทุนของโครงการจัดได้ว่าเงินทุนค่อนข้างช้าเมื่อเทียบกับอายุโครงการ 8 ปี เพราะใช้เวลาฟื้นฟูถึง 4.81 ปี หรือเกือบ 5 ปี และเมื่อตั้งเกณฑ์ผลตอบแทนขั้นต่ำไว้ 18% พบว่าโครงการนี้ไม่สามารถให้ผลตอบแทนได้ตามกำหนด เพราะผลตอบแทนของโครงการได้เท่ากับ 14.94% เท่านั้น กล่าวคือ ถ้าต้องการผลตอบแทนในอัตรา 18% ตามที่หวังไว้ มูลค่าปัจจุบันสุทธิจะติดลบเท่ากับ 520,404.66 บาท หมายความว่าโครงการนี้ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนตามเกณฑ์ที่กำหนด ยกเว้นว่ากลุ่มผู้ลงทุนเพาะเลี้ยงฯ ไม่ประสงค์จะลดผลตอบแทนขั้นต่ำนี้ลง เพราะเห็นว่าเป็นผลตอบแทนที่เหมาะสมแล้วเมื่อเปรียบเทียบกับการนำเงินลงทุนก้อนนี้ไปให้บุคคลอื่นกู้ยืมแทนการนำเงินมาลงทุน อย่างไรก็ตามกลุ่มผู้ลงทุนเพาะเลี้ยงฯ ยังมีความต้องการจะลงทุนในโครงการนี้อยู่ถึงแม้ผลตอบแทนที่ได้จะไม่คุ้มค่าตามความต้องการก็ตาม จึงได้พยายามทบทวนและปรับโครงการใหม่อีกครั้งหนึ่ง

ตาราง 1 แสดงผลการประเมินค่าโครงการก่อนปรับโครงการวิธีต่าง ๆ

ปีที่	จุดคุ้มทุน	กำไร(หน่วย)	กำไร (บาท)	อัตราผลตอบแทนการลงทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	ระยะที่ลงทุน	อัตราผลตอบแทนของโครงการ
1	7,669	(469)	(117,250)	-1.98%			
2	7,965	2,835	780,750	7.74%			
3	7,142	7,268	2,032,163	19.36%			
4	7,369	7,031	1,968,543	16.12%			
5	6,985	7,414	2,224,206	15.92%			
6	7,283	7,116	2,134,860	13.40%			
7	7,015	7,384	2,436,803	13.23%			
8	7,401	6,999	2,309,547	11.17%			
ตลอดอายุโครงการ					(520,404.66)	4.81 ปี	14.94%

หมายเหตุ 1. อัตราส่วนลดหรือผลตอบแทนขั้นต่ำเท่ากับ 18%  
 2. เงินลงทุนของโครงการเท่ากับ 4.5 ล้านบาท

## 2. หลังปรับโครงการแล้ว

เมื่อได้มีการทบทวนปรับโครงการใหม่อีกครั้ง กลุ่มผู้ลงทุนเพาะเลี้ยงฯ ได้ลดเงินทุนโครงการจาก 4.5 ล้านบาท โดยเปลี่ยนนโยบายสถานที่ตั้งโครงการจากการซื้อที่ดินมาเป็นการเช่าที่ดินและลดอายุโครงการลงมาเท่ากับสัญญาเช่าโครงการคือ 6 ปี โดยพิจารณาทบทวนแล้วว่าข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่ายยังคงเป็นเช่นเดิม ซึ่งผลการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินหลังปรับโครงการตามตาราง 2 ตารางแสดงการประเมินค่าโครงการหลังปรับโครงการแล้ว พบว่าจุดคุ้มทุนแต่ละปีไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก ปริมาณกำไรแต่ละปีไม่แตกต่างจากเดิมก่อนปรับโครงการเท่าไร แต่อัตรผลตอบแทนการลงทุนดีขึ้นกว่าเดิม ผลตอบแทนของโครงการก็สูงขึ้นจากเดิม 14.49% เป็น 18.29% ระยะคืนทุนลดลงจาก 4.81 ปีเป็น 3.77 ปี แสดงว่าฟื้นทุนเร็วขึ้น โอกาสได้รับผลกำไรเร็วขึ้น และสามารถบรรลุผลตอบแทนที่ต้องการอัตรา 18% ได้ โดยมูลค่าปัจจุบันสุทธิตามผลตอบแทนที่ต้องการนี้ให้ค่าผลลัพธ์เป็นบวกเท่ากับ 31,187.59 บาท

จากผลการประเมินหลังปรับโครงการแล้วดังกล่าว แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความเป็นไปได้ที่จะลงทุนมากขึ้น แต่ผลตอบแทนที่ได้อยู่ในระดับสูงกว่าผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการมากนักคือเพียง 18.25% มากกว่าเกณฑ์ที่ต้องการเล็กน้อย และเมื่อพิจารณาความเสี่ยงของโครงการจากการทดสอบตัวแปรต่าง ๆ ก็พบว่าหากเกิดการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในการคาดการณ์ข้อมูลเกี่ยวกับตัวแปรต่างๆ ผลตอบแทนของโครงการจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากทันที กล่าวคือดีขึ้นทันทีหรือเลวลงทันที เรียกว่าผลตอบแทนของโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรสูง จัดได้ว่าเป็นโครงการที่มีความเสี่ยงในระดับค่อนข้างสูง ถึงแม้ว่าจะเป็นโครงการที่น่าจะลงทุนได้ก็ตาม ดังนั้นเมื่อพิจารณาโครงการทั้งผลตอบแทนและความเสี่ยงแล้ว โครงการนี้จัดอยู่ในประเภทโครงการที่มีความเสี่ยงสูงแต่ผลตอบแทนปานกลาง ฉะนั้นความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนสำหรับโครงการนี้จึงจัดอยู่ในระดับปานกลาง ความเสี่ยงจัดอยู่ในระดับปานกลาง

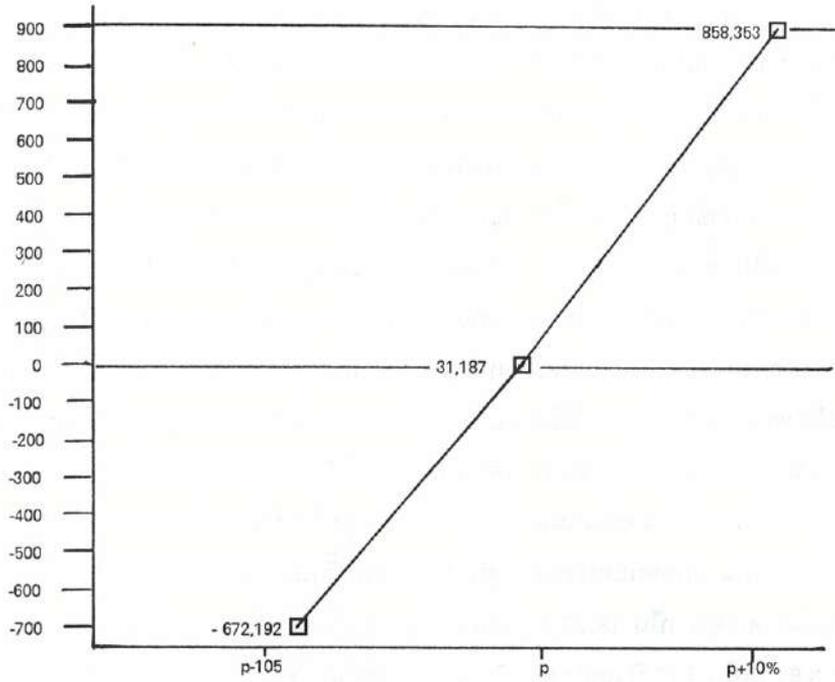
ตาราง 2 แสดงผลการประเมินค่าโครงการหลังปรับโครงการแล้วตามวิธีต่าง ๆ

ปีที่	จุดคุ้มทุน	กำไร (หน่วย)	กำไร(บาท)	อัตราผลตอบแทนการลงทุน	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	ระยะคืนทุน	อัตราผลตอบแทนของโครงการ
1	7,687	(487)	(121,648)	-2.83%			
2	7,982	2,818	704,425	10.29%			
3	7,157	7,243	2,027,953	23.49%			
4	7,553	6,847	1,917,227	18.00%			
5	7,311	7,089	2,126,640	16.75%			
6	7,772	6,628	1,988,481	13.37%			
ตลอดอายุโครงการ					31,187.59	3.77ปี	18.29%

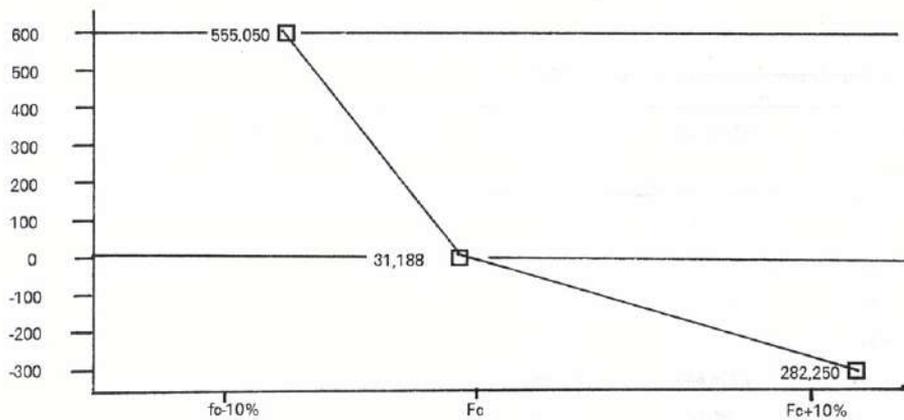
หมายเหตุ

1. อัตราส่วนลดหรือผลตอบแทนขั้นต่ำเท่ากับ 18%
2. เงินลงทุนของโครงการหลังปรับโครงการเท่ากับ 3.3 ล้านบาท

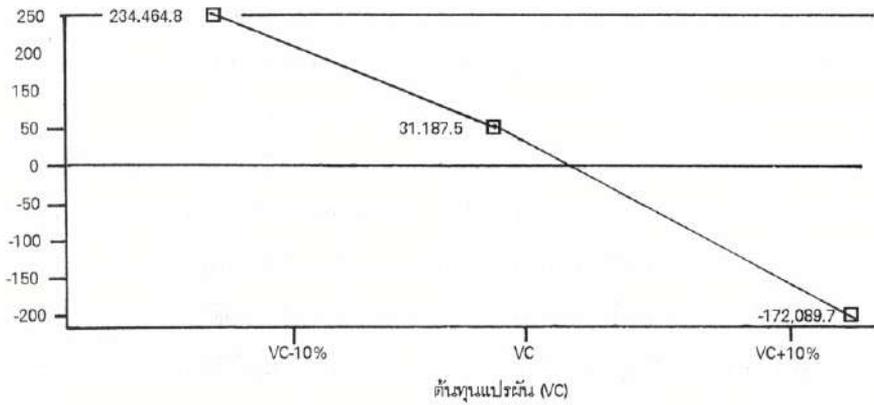
ภาพ 3 ภาพแสดงเส้นกราฟความไวของโครงการ  
กรณีการเปลี่ยนแปลงราคาขายของโครงการ



ภาพ 4 ภาพแสดงเส้นกราฟความไวของโครงการ  
กรณีการเปลี่ยนแปลงต้นทุนคงที่



ภาพ 5 ภาพแสดงเส้นกราฟความไวของโครงการ  
กรณีการเปลี่ยนแปลงต้นทุนแปรผัน

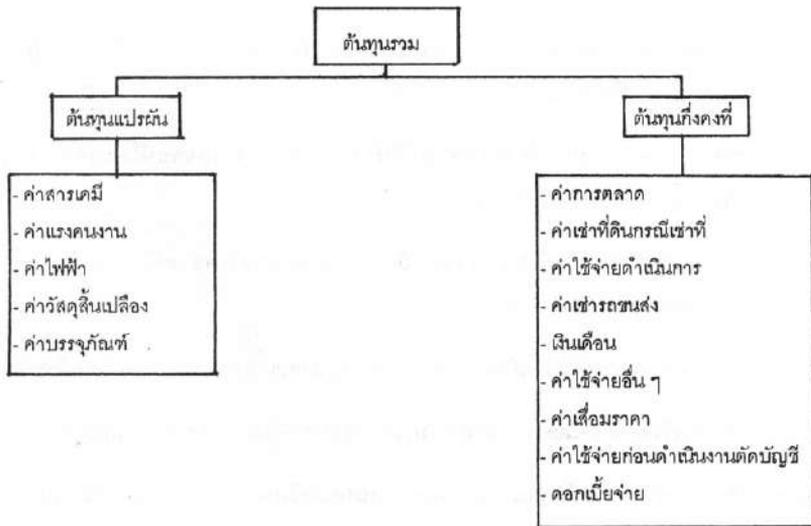


234)468

31)187.5

-172)087.7

ภาพ 6 โครงสร้างต้นทุนรวมของธุรกิจ



### ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ในโครงการเพาะเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทองเพื่อการดำเนินซึ่งเป็นโครงการที่มีผู้ประกอบการน้อยราย พบว่าตลาดของสินค้าสาหร่ายเกลียวทองยังอยู่ในวงแคบ และผลผลิตที่ได้ของกลุ่มที่ทำการศึกษาขังอยู่ในปริมาณจำกัด ทำให้การขยายตัวของยอดขายในด้านการเพิ่มปริมาณ ระดับการขายทำได้ลำบาก แม้จะมีการวางแผนปรับราคาขายเพื่อให้อุดหนุนเพิ่มขึ้น ก็ไม่สามารถทำให้ยอดขายสูงได้มากนัก ทำให้ยอดขายที่เพิ่มไม่สัมพันธ์กับต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรผันที่เพิ่มขึ้นตลอดเวลาทุกปี ดังนั้น อัตราการเจริญเติบโตของโครงการในระยะยาวจึงออกมาในลักษณะถดถอย ปริมาณผลกำไรของโครงการไม่มี

ทำที่ว่าจะมีแนวโน้มเจริญเติบโตเพิ่มขึ้น เป็นไปได้หรือไม่ว่า สาเหตุอาจมาจากปัจจัยตัวแปรบางตัวยังมีปัญหาอยู่ เช่นด้านเทคนิคการผลิต ด้านการตลาด ทำให้ผลผลิตที่ได้ต่ำ ปริมาณขายต่ำ และต้นทุนการผลิตยังอยู่ในระดับสูง

ดังนั้นข้อเสนอที่เป็นไปได้สำหรับกรณีข้างต้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่ากลุ่มผู้ลงทุนเพาะเลี้ยงสาหร่ายเกลียวทองต้องพยายามหาวิธีลดต้นทุน เช่นให้การประหยัดให้มาก หรือถ้าสามารถปรับปรุงเทคนิคการผลิตให้สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้มากขึ้น รวมทั้งพยายามขยายตลาดของสินค้าสาหร่ายเกลียวทองให้กว้างขวางขึ้นได้ ก็จะทำให้แนวโน้มของธุรกิจโครงการนี้ในระยะยาวน่าลงทุนมากกว่านี้



### บรรณานุกรม

เจียมจิตต์ บุญสม และคณะ "การสำรวจสาหร่ายเกลียวทอง (สไปรูลินา) ในประเทศไทย" กลุ่มวิจัยสิ่งแวดล้อมสัตว์น้ำ สถาบันประมงน้ำจืด กรมประมง.

พ่ายพิ พยอมยนต์ และคณะ การศึกษาความเป็นไปได้และการวิเคราะห์โครงการ หน่วยที่ 1-7 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช 2534.

พ่ายพิ พยอมยนต์ และคณะ การศึกษาความเป็นไปได้และการวิเคราะห์โครงการ หน่วยที่ 8-16 นนทบุรี มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช 2534.

ชัยยศ สันติวงษ์ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ กรุงเทพฯ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ 2533.

ประสิทธิ์ ตงยงศิริ การวิเคราะห์และประเมินโครงการ กรุงเทพฯ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ 2527.

วีระพล สุวรรณันต์ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของแผนและโครงการ กรุงเทพฯ สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ 2524.

สุชาติ วิเชียรสรณ์ "ความสำคัญทางเศรษฐกิจของสาหร่าย" การประชุม 18 2 เมษายน 2508 หน้า 161-164.

สุชาติ อิงธรรมจิตร "สาหร่ายเกลียวทอง (สไปรูลินา)" การประชุม 39 6 พฤศจิกายน 2529 หน้า 615-622.

อักษร ศรีเปล่ง สาหร่าย คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เอกสารอัดสำเนา

Venkataraman L.V., Bluegreen Alga Spirulina Central Food Technological Research Institute, Mysore, India, 1983.

# POST-GATT (URUGUAY ROUND)

## EFFECTS ON THE WORLD RICE EXPORT MARKET

### FOR THAILAND : A RESEARCH STUDY.



**\*Asst. Prof. Dr.Vinit Phinit-Akson**

#### Uruguay Round-Gatt 1993

The trade talks in Geneva towards the end of 1993 (the Uruguay Round) was the culmination of seven earlier talks going back as early as 1947. Essentially, the aim of GATT had been to cut tariffs to a minimum (from as high as 40% in the late 1940's to less than 5%) GATT has also moved into the areas of anti-dumping also, the general concensus being that "discrimination poisons trade". Consequently, every country member of GATT opens its markets equally to every other.

The recently concluded "Uruguay Round" sought to stimulate word trade and output which started to slow since the 1970's. Members hoped to accomplish this by further cuts in tariffs and

reforming GATT as an institution. Specifically, it was hoped that trade quotas would be replaced with tariffs and that agricultural subsidies, particularly export subsidies, would be cut. Moreover, import restrictions were to be gradually lifted in stages.

More recently in Marrakech, Morocco, more than 100 countries signed the final documents to lower trade barriers on industrial and agricultural goods which is expected to add \$235 billion a year to the world economy by the year 2002. Indeed, the world should benefit from the strengthening of rules and the creation of the new World Trade Organization (WTO) which would replace GATT itself. Along with the other two international economic

---

*\* Assistant Professor, Faculty of Humanities, Dhurekijpundit University : Ph.D. (Linguistics.) University of Pittsburgh. U.S.A.*

organizations, namely, the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank, the WTO would represent the third pillar in international economic relations.

In general, the GATT agreement should have a profound economic impact on millions of people around the world. Implementation of the GATT agreement is expected to pump more than \$ 200 billion annually into a sluggish world economy much in need of such a shot in the arm.

This research study looks at how such trade liberalization will affect the future for the world rice market for Thailand, one of the world's foremost rice exporters. But, firstly, let us look at the situation in the world rice trade.

#### **World Rice Market Update**

World rice production and consumption are largely concentrated in the Asian region. Approximately 90% of production occurs in Asia, with China alone accounting for around 40% of Asian rice production and over 36% of world production. The USA and Brazil are the largest non-Asian rice producers.

In the years 1991-93, world rice production averaged 347.6 Mt (milled equivalent) (see Table 5) and world rice exports averaged 15.1 Mt (milled equivalent) (see Table 5). The world's largest rice exporters are Thailand, the USA, Pakistan, Vietnam, and China. (see Table 4)

Australia, (see Table 5) although a relatively small producer and exporter of

rice, nevertheless, plays an important role as a supplier of high grade rice (long grain and short grain), especially to its neighbouring Pacific markets such as Papua New Guinea, New Zealand, Fiji, and other smaller Pacific Islands.

Australia's export returns are not as volatile as world rice prices. In Australia, rice exports are usually higher grades of rice, with the returns normally higher and more stable than those of the lower grades. Moreover, despite falls in world prices, Australia's competitiveness in neighbouring Pacific markets has enabled it to cushion falls in the export price levels of the normally fluctuating world rice prices.

The world's major rice importers are Indonesia, South Korea, Malaysia, Brazil, Senegal, South Africa, Iran, Iraq and Saudi Arabia. (see Table 6)

Around 5% of total world rice production enters international trade. This compares with 14% of world trade in coarse grains and 20% for wheat. With the bulk of world rice production concentrated in one region, seasonal conditions and disease can have considerable impacts on production and prices.

Small changes in rice production in the key exporting and importing countries in any one year and the unresponsiveness of demand to price changes can therefore cause large changes in annual trade levels and world

prices. Consequently, price instability is a characteristic of the world rice market.

### **Current Situation of Thai Rice Exports :**

#### **World Market for Thai Rice**

Thailand is the world's largest exporter of rice. Thailand's major traditional export markets for rice are China, Iran, Malaysia, Singapore, Hong Kong, United Arab Emirates, Bangladesh, Mozambique, Indonesia and Russia. (see Tables 1 & 2) Recently, because of pressure from GATT and also, (in the case of Japan) domestic production shortfall, Thailand's export markets for rice have also included Japan and S.Korea. Attention is currently on these two south Asian markets (Japan and South Korea) which are potentially significant for obvious reasons. Both markets are traditional rice consuming societies and, until recently, have been closed to foreign suppliers of rice. The recent "open door" policy is therefore of great significance to the world's major rice suppliers, namely, Thailand, the United States, China, and to a lesser extent, smaller rice exporters such as Australia.

Thailand, the world's major rice exporter, aims to "take on" the Japanese market in particular, in direct competition with the other exporters such as the United States, China, and Australia.

While the United States has always been a major competitor to Thailand in the world rice market, Australia is a

relatively small producer but an increasingly significant exporter of high quality rice covering both the long grain (Indica) and short grain (Japonica) markets. Because of its dual production programs (both short grain and long grain rice), Australia has an edge on its competitors.

Australia is not a traditional rice consuming society. However, its small but efficient rice industry has been a traditional supplier to its neighbouring south Pacific region including Papua New Guinea, Samoa, New Zealand, Kiribati, and the Solomon Islands.

For the growing Japanese rice import market, Thailand will face stiff competition from both the United States and Australia although American rice and Australian rice are "different" from Thai rice.

#### **Japanese Market Requirements**

In order to succeed in the Japanese market on a longer term basis, the Thai rice industry needs to study the requirements and particular needs of the Japanese market.

Specifically, Thai rice is a long grain (Indica) variety in contrast to the round/short grain (Japonica) variety preferred by Japanese consumers. In any case, following the recent shortfall in Japanese domestic rice production, Thailand has successfully competed with the U.S.A., China and Australia, supplying

Japan with over 670,000 tonnes of rice.

Japanese rice requirements can be broken into two categories - rice for human consumption (table rice) and as raw material for the food processing industry. Generally speaking, Japanese consumers prefer the locally grown Japonica (short grain and round) variety of rice. Consequently, much of the Thai rice imported by Japan is for the food processing industry. It has been estimated that 40% of Thai rice is used to make sake, the local Japanese rice wine. Another 20% is used to make Meiji desserts. The remainder goes towards making "Semke" or crisped rice and other processed foods.

It is possible that Thailand could eventually win 30% of the Japanese rice market even though it is mainly for the processed food industry and that destined for the table is usually "mixed" with locally grown Japanese rice.

Consequently, in order to meet the needs of the Japanese rice market, Thai agriculture must be sensitive to such market needs and switch some of its rice production towards the short grain (Japonica) variety. This is the only way to break into the important Japanese rice market on a longer term basis, particularly the table rice sector.

Additionally, to counter any claims (by some Japanese elements) that Thai rice is of poor quality and is badly packed, high packaging standards need

to be upheld, particularly for the export markets. This should address the "problem" of unwanted "extraneous materials" in imported Thai rice.

#### **Effects of the 1993 GATT Agreement on Thai Rice Exports**

Looking at agriculture and, in particular, rice, one of the outcomes of the GATT talks will be an increase in world trade in rice and a change in trade pattern. Largely due to GATT and, partly due to domestic shortage resulting from a production shortfall, Japan (long self-sufficient in rice production) had to open its doors to imports of foreign rice (largely from Thailand, the USA, China, and Australia). S. Korea has also bowed to pressure from GATT and opened its domestic rice market to foreign rice.

Because of the production shortfall in domestic rice production last year, Japan has had to import 1.3 million tonnes of foreign rice and will need to order another 1.2 million tonnes, such figures being well above the "minimum" level of imported rice as required by GATT. More rice orders can be expected in the near future. There could, however, be a preference towards Australian and U.S. short grain rice over long grain Thai rice.

Of the initial previous demand of 1.3 million tonnes of rice imports into Japan for 1994, Thailand had supplied 670,000 tonnes with the remaining

supplied by the other two rice exporters, namely the USA. (600,000 tonnes) and China (100,000 tonnes).

In the near future beginning in 1995, Japan, under pressure from GATT in general and the USA in particular, will have to import 4% of its annual rice consumption needs (10 million tonnes) amounting to 400,000 tonnes, (with or without a domestic production shortfall). Moreover, this foreign rice intake will increase to 8% of its annual rice consumption amounting to 800,000 tonnes of imports of foreign rice annually. Should more production shortfalls occur on the domestic production side, total demand for rice imports into Japan could reach 2 million tonnes annually.

South Korea, although not currently facing a domestic production shortfall, faces similar GATT pressure to open its doors to rice imports. It will have to start with an import equivalent of 1% of annual rice consumption which translates into annual rice imports of around 55,000 tonnes per annum. This initial intake will increase to 2% of annual consumption for the near future. Although this is not substantial in comparison to other export rice markets, there is future potential since S.Korea is a traditional rice consuming country.

For the Thai rice market, these recent developments on the Japanese and South Korean rice markets have profound effects and implications not only in terms

of increased exports and future export possibilities but also in terms of overall world rice prices. The recent Japanese demand has already boosted world rice prices to a high of US\$ 315/tonne for early 1994 as compared to a 1992 low of US\$ 274/tonne on the world rice market although rice prices will fluctuate.

#### **World Rice Market Forecasts : the Future**

Looking now at the future of the world rice market on a longer term basis, both in the short term (for the year 1994/95) and in the medium term (five years from now or for 1998/99), the Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics (ABARE) makes the following short term and medium term forecasts for the world rice market. Specifically, what can the world's rice exporters look to in the future, both in the short term and the medium term regarding world rice production and world rice exports?

#### **Short Term Forecasts for 1994/95**

For 1994, world consumption of rice is forecast to increase to 355 million tonnes (milled) while world production of rice (paddy) is forecast to fall by 1% to 516 million tonnes due to reduced production in Asia and the U.S.

World rice trade (exports) for the same period are forecast to increase by 11% to 15.9 million tonnes (milled), due to Japan lifting import bans (including a domestic production shortfall).(see Table 5)

**Medium Term Forecasts for 1998/99**

Over the medium term, world rice consumption is projected to increase. However, world rice production is expected to increase at an even faster rate with a number of Asian economies moving towards utilizing better technology and responding to higher world rice prices (nominal prices) at US \$336. World rice trade (exports) is also forecast to remain relatively high throughout the medium term as income and population growth in countries such as the Philippines, China, and the Indian subcontinent push consumption demand upwards. (see Table 5)

In conclusion, although the "POST-GATT " era has opened up export markets for the Thai rice industry in the East Asia region ( Japan and S. Korea ),

Thailand still needs to adapt its production to the specific needs of these new markets. Moreover, the Thai rice industry also needs to maintain and further develop important traditional markets in the Middle East (United Arab Emirates, Iran, Saudi Arabia), Africa (Mozambique) and South East Asia (Malaysia, Singapore, Hong Kong, Indonesia.) Moreover, in the longer term, with increased world rice consumption outpaced by world rice production, there will be increased competition for the traditional and non-traditional world rice markets. However, with the proper research and forward planning, the Thai rice industry is likely to meet any future challenges both in the production and marketing spheres. □□

**Table 1. Thai Rice Exports by Region**

		(millions of tonnes) (Mt)				
		1986	1987	1988	1989	1990
ASIA	qty Mt	1.1	1.3	1.9	2.7	0.9
	% share	(24%)	(30%)	(40%)	(45%)	(25%)
MIDDLE EAST	qty Mt	.66	1.0	.83	1.1	1.2
	% share	(15%)	(24%)	(17%)	(18%)	(29%)
AFRICA	qty Mt	1.6	1.6	1.5	1.3	1.1
	% share	(38%)	(37%)	(32%)	(22%)	(28%)
EUROPE	qty Mt	0.51	0.24	0.20	0.47	0.21
	% share	(12%)	(5%)	(4%)	(8%)	(5%)
OTHERS	qty Mt	0.49	0.16	0.28	0.46	0.46
	% share	(11%)	(4%)	(6%)	(8%)	(12%)
TOTAL	qty Mt	4.3	4.4	4.8	6.0	3.9
	% share	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)

Source : Ministry of Commerce - Foreign Trade Department. Bangkok, Thailand

**Table 2. Thai Rice Exports by Country of Destination**

(Value in millions/baht)

		1988	1989
China	Bht./m.	2,348	5,130
Iran	"	2,059	3,981
Malaysia	"	2,233	3,097
Singapore	"	2,224	2,872
Hong Kong	"	1,995	2,430
United Arab Emirates	"	1,224	2,032
Bangladesh	"	199	1,792
Mozambique	"	1,312	1,695
Indonesia	"	241	1,594
Soviet Union	Bht./m. 71	1,554	

*Source : International Business Review (Thailand) Ltd. Bangkok, THAILAND***Table 3. World Rice Production by Country of Origin**

(Mt-millions of tonnes)

	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91
China	173.9	169.1	180.1	182.0
India	85.3	106.0	105.0	109.5
Indonesia	41.5	42.3	44.8	44.3
Bangladesh	23.1	23.3	26.6	27.3
Thailand	18.0	21.1	21.0	20.0
Vietnam	n.a.	n.a.	18.0	17.5
Burma	11.4	12.5	13.5	14.0
Japan	13.3	12.4	12.9	12.9
S.Korea	7.6	8.4	8.2	7.6
United States	5.9	7.3	7.0	7.0
Others				
World rice production (paddy)	462.8	487.6	504.8	511.4

*Source : USDA. Washington, D.C., USA*

**Table 4. World Rice Exports by Country of Origin**

(thousands/tonnes) (kt)

	1988	1989	1990	1991
Thailand	5,089	6,140	3,926	4,200
US	2,247	2,973	2,400	2,400
Vietnam	97	1,400	2,000	1,700
Pakistan	950	779	850	1,000
India	200	400	400	400
Burma	368	456	200	400
China	698	320	300	300
Philippines	181	195	625	250
<b>World rice exports</b>	<b>11,930</b>	<b>15,169</b>	<b>12,440</b>	<b>13,166</b>

Source : Research & Development Dept., Krung Thai Bank. Bangkok, THAILAND (1992)

**Table 5. Summary and Projections of Key Rice Statistics**

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
		-92	-93(p)	-94(f)	-95(z)	-96(z)	-97(z)	-98(z)	-99(z)
Unit									
<b>WORLD</b>									
Area	mil./ha.	146	145	146	149	150	150	150	151
<b>PRODUCTION</b>									
- paddy	Mt.	516	519	516	535	541	545	549	553
- milled	Mt.	348	351	344	357	361	369	372	375
Use	Mt.	353	354	355	358	360	364	368	372
EXPORTS	Mt.	15.1	14.3	15.9	14.8	14.6	14.8	15.0	15.3
Closing stocks	Mt.	54.8	51.6	40.4	39.3	39.7	44.5	48.2	50.8
Stocks to use ratio	%	15.5	14.6	11.4	11.0	11.0	12.2	13.1	13.7
<b>PRICE</b>									
(a)-nom.	US\$/t	308	274	304	315	320	324	331	336
(b)-real	US\$/t	320	282	304	305	299	293	289	283
<b>AUSTRALIA</b>									
Area	000 ha	127	125	135	125	120	121	121	122
<b>Production</b>									
- paddy	kt	1124	955	1150	1125	1085	1096	1107	1118
- milled	kt	647	592	713	698	673	687	693	

(a) Thai white rice. 100 per cent grade 2, fob Bangkok, Aug-Jul average

(b) In 1993-94 US dollars

(p) Preliminary

(f) ABARE forecast ; (z) ABARE Projection

Sources : ABARE, ABS, QRMB, (NSW) ; Ricegrowers Co-operative ; USDA

**Table 6. Word Rice Imports by Country of Origin**

( millions of tonnes / Mt )

	1989-90	1990-91	1991-92
Saudi Arabia	0.5	0.5	0.5
Iran	0.9	0.8	1.0
Iraq	0.4	0.3	0.3
Indonesia	0.1	0.3	0.7
Philippines	0.6	0.2	0.3
Malaysia	0.4	0.5	0.4
Senegal	0.4	0.4	0.4
South Africa	0.3	0.4	0.4
Russia	0.4	0.4	0.5
Brazil	0.4	0.8	0.5
Mexico	0.1	0.2	0.3
Others	7.3	7.4	7.4
<b>World</b>	<b>12.0</b>	<b>12.5</b>	<b>13.1</b>

Source : Agriculture Section, Academic Division, Bank of Thailand, Bangkok, THAILAND.

**BIBLIOGRAPHY**

Agricultural Statistics of Thailand, Crop Year 1990/91, **Center for Agricultural Statistics, Office of Agricultural Economics, Ministry of Agriculture & Cooperatives.** Bangkok, Thailand. 1991.

"Market Summary and Trends of 100 Major Export Commodities of Thailand" in **Handbook for Exporters.** Bangkok, Thailand 1990-1991.

Phinit-Akson, Tony, Vinit. "Austrian Rice Exports in the 1980's" in **Rice Situation & Outlook 1983,** Bureau of Agricultural Economics (BAE). Canberra. Australia. 1983.

Shoya, Ko. "A Market for Every Rice", in **ASIA, INC. Business Magazine.** 3, 4 April. 1994.

"Situation of Important Agricultural Commodities for 1991" **Agriculture Section, Academic Division, Bank of Thailand.** Bangkok, Thailand.

"Wheat and Rice", in **Agriculture and Resources Quarterly , Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics (ABARE).** Canberra, Australia December 1993.

"Winds of Change", in **Far Eastern Economic Review.** April 28, 1994.

# POPULATION POLICY IMPLEMENTATION AND EVALUATION IN LESS INDUSTRIALIZED COUNTRIES.\*\*



**\*Dr. Rangsima Sirirangsi**

**Abstract :** This research emphasizes impact of family planning programs on fertility under socioeconomic conditions of less industrialized countries. The findings of the study indicate that female literacy and program effort tend to explain variation of fertility across most regions and contraceptive prevalence levels.

## Introduction

By the year 2000 as many as 600 million couples in the developing world may be using family planning methods (*Population Reports 1991*). This estimation is about 250 million more than in 1990. Obviously, there are increasing needs for family planning services in these less industrialized countries. Governments in these countries have to respond to these needs by promoting and providing more family planning services through family planning programs. Statistically, 95% of

population in developing world lived in countries that provided some support of family planning programs and services in 1985 (*Bongaarts, Mauldin, and Phillips 1990*). Most of these countries have either official policy to reduce the population growth rate or official support of family planning activities for other than demographic reasons (*Nortman 1982*).

The success of family planning to lower population growth depends upon the quality of family planning program. More specifically, the quality of program

\* Associate Dean for Academic Affairs, Faculty of Business Administration, Dhurakijpundit University: Ph.D. (Public Administration / Business Management) University of North Texas.

\*\*This research is funded by the OPTION Fellows Program conducted by the Population Reference Bureau (PRB) and the Future Group under the USAID - Funded OPTION II Project.

can be judged on the basis of family planning program implementation and evaluation which are considered as ones of the most critical factors affected fertility decline. In addition, family planning program incorporates not only technology but also socioeconomic settings available for program implementation. Thus, the extent of success or failure of program is partly dependent upon social and economic conditions of the countries (*Srikantan 1977*).

The most influential research on the contribution of family planning programs to fertility decline is one by Mauldin and Berelson (*1978*). In their paper, they examine factors that correlate to fertility decline in 94 developing countries over the period 1965-1975. The main purpose of their paper is to determine the contribution of socioeconomic settings on fertility decline and the effect of population policies and programs over fertility decline. Mauldin and Berelson (*1978*) concluded that the socioeconomic variables included in their analysis may either represent true causes of fertility decline or may just be surrogates for underlying causal forces (*Mauldin and Berelson 1978*).

Based on Mauldin and Berelson's framework, Lapham and Mauldin (*1972*) constructed an index of family program effort to measure the family planning program implementation and evaluation. The fifteen index constructed in 1972 was

revised and expanded to 30 item-index in 1978 (*Lapham and Mauldin 1985b*). They have used these 30 item-index to measure program effort in 100 less developed countries (*LDCs*) in 1982 and 1989. The program effort index consists of four major components: policy stage setting, services and service related activities, record keeping and evaluation, and availability and accessibility of family planning services.

To Lapham and Mauldin, family planning programs are carried out within a variety of social and economic contexts, and their effects coincide with those that influence contraceptive use and fertility. Their conceptual framework is based on the earlier work by Freedman (*1975*), Easterlin (*1978*), and the Panel on Fertility Determinants, National Academy of Sciences (*Bulatao and Lee 1983*).

According to Lapham and Mauldin, program effort composed of three groups of activities inside the program, and the availability and accessibility of fertility control supplies and services which are outside the program. The three components of activities inside the program are policies resources and stage setting activities; service and service-related activities; and statistical record keeping, evaluation, and management's use of evaluation findings. These three inside activities taken together affect the availability and accessibility of fertility-control supplies and services

which lead to contraceptive prevalence and fertility decline. In addition, socioeconomic settings affect contraceptive prevalence directly and indirectly through the program effort. Moreover, this socioeconomic settings also affect fertility through the influence of demand and supply on motivation to accept and use fertility regulation. Thus, Lapham and Mauldin (1985a) have applied this conceptual framework to study family planning program effort in 93 countries. The result of their analysis indicates that socioeconomic setting is strongly associated with contraceptive prevalence. Further, family planning program effort also strengthens such relationship. Thus, the combination of improved socioeconomic condition and greater program effort tends to bring the strongest association (Lapham and Mauldin 1985a).

### Statement of the Problem

Although many studies have tried to assess the impact of family planning programs on fertility under socioeconomic conditions of LDCs, however, none of these studies have compared the variation of these relationship across regions and/or across different contraceptive prevalence levels. Thus, this study attempts to explore these relationships. The problems of this study can be stated as follows:

1. *What parts of program effort components affect total fertility rate when controlling for socioeconomic settings?*

2. *To what extent do program effort components and socioeconomic settings influence total fertility rate among different regions?*

3. *To what extent do program effort components and socioeconomic settings influence total fertility rate among different regions?*

### Literature Review

During the past three decades, there have been a significant number of studies on the determinants of fertility. These studies have been conducted at both macro and micro levels of analysis. The emphasis of this review is to present the major research findings at cross-national level on socioeconomic factors correspond to the studied variables of this research. This limited review of related research findings would show the influences of fertility determinants in socioeconomic settings of less developed countries (LDCs).

### Income

Rising incomes are expected to lead to increase in fertility (Richards 1983). Higher income may associate with increases in the value of time, especially mother's time which may lead to lower fertility. The typical measurements of income are gross national product (GNP) per capita, gross domestic product (GDP) per capita, and personal income. Mauldin and Berelson (1978) find a positive relation between the level of GNP and fertility

decline. Tsui and Bogue (1978) find that estimated coefficient of income from regression analysis varies, depending on what other variables are included in the equation.

## Urbanization

Urbanization leads to fertility decline because of higher costs of children in urban areas and changes in life styles (Richards 1983). Urbanization also increases opportunities for work and education, particularly for women, leading to delayed marriage and increased costs of childbearing (Tsui and Bogue 1978). Typical measures are percent of population living in urban areas, distance from the nearest city, and density. Tsui and Bogue (1978) find that the percent of urban population is negatively related to fertility in Africa and Latin America, but positively related to fertility in Asia. Cleland and Hobcraft (1985) find that the total fertility of rural residents, even after controlling for education and income, exceeds that of urban dwellers in all World Fertility Survey countries. Zhou (1991), however, finds a negative association between urbanization and fertility in China.

## Education

Increased education of adult population leads to fertility decline because of increased value of time and rising opportunity costs that come with increased education. In addition,

education may lead to later marriage (Richards 1983). General measures are male and female educational attainment, median education of adult population, and percent literate. Typically, female education tends to be more significantly associated with fertility decline. A negative association between female education and realized fertility is one of the most common findings of fertility research on many different societies (Singh and Casterline 1985). Hermalin (1978) finds that female educational attainment is negatively related to total fertility rate. Entwisle and Winegarden (1981) find an inverse relationship between percent literate and fertility. The result of World Fertility Survey (Cleland and Hobcraft 1985) indicates that the average number of children per women declines as the woman's levels of education increases. Recent study by Zhou (1991) also finds a strong negative association of educational level and fertility level in China.

In sum, the results of regression analysis of socioeconomic settings often reveal negative association with fertility. Certain indicators that consistently correlated with fertility are female literacy, GNP per capita or GDP per capita, and urbanization (Birdsall 1977).

Recently, there is the attempt to include family planning programs to evaluate the contribution of family planning policy on fertility. Several

studies on family planning program and fertility (*Lapham and Mauldin 1985a, 1985b, Mauldin and Lapham 1987; Mauldin and Ross 1991*) indicate that family planning programs strengthen the association between socioeconomic variables and fertility. Lapham and Mauldin (*1985a*) have used the program effort index to study the impact of family planning program effort in 1983 in 93 countries. The result of the analysis indicated that socioeconomic setting was strongly associated with contraceptive prevalence. Further, family planning program effort also strengthened the relationship. Thus, the combination of improved socioeconomic condition and greater program effort tended to bring the strongest associations (*Lapham and Mauldin 1985a*). Similar results are obtained in the analysis with crude birth rate as dependent variable (*Mauldin and Lapham 1987*).

Bongaarts, Mauldin, and Phillips (*1990*) examine the determinants of fertility decline as measured by total fertility rate (TFR) of 1980-85 by undertaking a regression analysis based on two overall indicators: overall United Nation's development index and program effort index in 1982, and the interaction of program effort and development index. Regional variables of Africa and Latin America and total fertility rate in 1960-65 were included in the analysis to adjust the regional effect and prior fertility influence.

The research finding indicates that the joint effect of development and program efforts has a strong and statistically significant relationship with total fertility rate (*Bongaarts, Mauldin, and Phillips 1990*).

Faour (*1989*) uses the program effort index of 1982 to investigate the effect of socioeconomic setting and program effort in 11 Arab countries. The findings of the study yield consistent results.

A study by Mauldin and Ross (*1991*) examines the relationship of program effort, social setting, and fertility using the 1989 program effort scale. The dependent variable in their study is total fertility rate. The independent variables are the 1985 Human Development Index (HDI) and the average of 1982-1989 program effort components. This study finds that availability is strongly associated with both fertility decline and with the 1990 fertility level. The service and service-related variables are closely associated with fertility indices. Record keeping and policy variables are weakly associated with the indices (*Mauldin and Ross 1991*).

In sum, the results of studies on the impact of family planning program under the socioeconomic conditions of developing countries have indicated a general agreement that both socioeconomic development and organized family planning programs play significant roles

in reducing fertility rate.

### **Research Design and Methodology**

The objective of this study is to examine the relationship between program effort components and total fertility rate under the socioeconomic conditions of LDCs. To achieve this objective, several hypotheses are constructed.

### **Hypotheses**

The hypotheses of this study can be stated and tested as follows :

1. Socioeconomic variables and program effort components are correlated with total fertility rate.
2. Among four components of program effort, service and related activities; and availability and accessibility of contraception have significant negative effects on total fertility rate.

### **Operational Definitions**

Socioeconomic development refers to demographic, social, and economic indicators of the studied countries in the analysis. These indicators are female literacy, per capita GDP, and percent of urban population.

Program effort refers to the sum of the policies adopted and implemented; the activities carried out to provide family planning knowledge, supplies, and services; the availability and accessibility of fertility regulation methods; and the monitoring and evaluation of all of these.

Program effort is measured by Lapham and Mauldin's 30 item index (1985b).

Total fertility rate is the average number of children that would be born per woman, if she were to live to the end of her childbearing years conforming to the age-specific fertility rates (World Bank 1984).

### **Sources of Data**

The cross national study involves 90 less developed countries of the 1989 program effort study by Mauldin and Ross (1991). Data on program effort and contraceptive prevalence are derived from the 1991 Population Council Data set which compiled basic variables on fertility, demographics, and program effort.

Data on socioeconomic settings: female literacy rate, and percent of urban population are derived from the *World Development Report (World Bank 1991, 1992)* while per capita GDP data are from the *Industry and Development Global Report 1989/90 (UNIDO 1989)*.

Data on total fertility rate are derived from the *World Development Report (World Bank 1992)*.

### **Variables**

The variables in this study can be summarized as follows: (1) Dependent variable: Total fertility rate; (2) Independent variables: Program effort; (3) Control variables (*Socioeconomic development*): female literacy, per capita GDP, and

urban population.

### Statistical Procedures

Step 1: Data are encoded into computer program.

Step 2: Preliminary correlation analysis of data is performed to identify the multicollinearity among the independent variables.<sup>1</sup>

Step 3: Data are analyzed by multiple regression.

### Analysis of Data

Extensive demographic analyses have documented on both aggregate and individual levels the negative relationship between socioeconomic factors: wealth, health, education, and urbanization; and fertility. Accordingly, we can hypothesize a negative relationship between level of socioeconomic development and the rate of fertility (Ness and Ando 1984). Previous studies on program effort component also indicate a strong and negative relationship between availability and fertility (Lapham and Mauldin 1985a). The results of data analysis displayed in table 1 show three models of fertility determinants. The first model indicated that social setting alone can explain 58% of variation of total fertility rate ( $R\text{-square} = .58$ ) and only the parameter estimate of female literacy is statistically significant with an expected direction ( $\beta = -.72$ ,  $t = -7.62$ ). The second model shows that the program ef-

fort alone can explain 58% of the variation of total fertility rate ( $R\text{-square} = .58$ ) and only the availability coefficient is statistically significant with a negative relationship ( $\beta = -.91$ ,  $t = -8.55$ ). The third model with both social setting and program effort indicates a negative and statistically significant relationship between female literacy and total rate of fertility ( $\beta = -.45$ ,  $t = -4.88$ ). Per capita GDP and urbanization also have expected negative sign but not significant. Among program effort components, availability has a significant and negative coefficient as expected ( $\beta = -.46$ ,  $t = -3.97$ ). Policy component has an expected negative sign while record keeping has an unexpected positive sign (see table 1). Consequently, among the independent variables, availability has the highest influence on total fertility rate ( $\beta = -.46$ ), followed by female literacy ( $\beta = -.45$ ), policy ( $\beta = -.21$ ) and record keeping ( $\beta = -.21$ ), respectively. The combination of socioeconomic settings and program effort can explain 75% of variation in total fertility rate ( $R\text{-square} = .75$ ). This suggests that program effort strengthens the relationship between socioeconomic settings and fertility.

<sup>1</sup>Other socioeconomic factors excluded from this research are life expectancy and infant

**Table 1**  
**Comparison of Beta-Weight of Parameters for**  
**Social setting and Program Effort Components on TFR**

Variables	Social Setting		Program Effort		SES + PE	
	beta	t-score	beta	t-score	beta	t-score
Constant	0.00	24.69	0.00	23.46	0.00	21.63
Policy			0.15	1.15	-0.21	-1.73*
Service			0.002	0.01	-0.005	0.03
Record			0.09	0.65	0.21	1.76*
Availability			-0.91	-8.55**	-0.46	-3.97**
GDP	0.06	0.63			-0.08	-0.99
Female literacy	-0.72	-7.62**			-0.45	-4.88*
Urbanization	-0.10	-0.90			-1.13	-1.33
R - square	0.58		0.58		0.73	
Adjusted R - square	0.56		0.56		0.73	

\*p < .10, two-tailed test.  
 \*\*p < .05, two-tailed test.

Regions of the world differ in terms of socioeconomic development and level of fertility. For instance, Africa is seen as having minimal, even negative, economic growth with high fertility. It is interesting to compare the pattern of relationship between program effort components and total fertility rate in different regions. The results of data analysis, displayed in table 2, shows a negative and statistically significant relationship between urbanization and total rate of fertility in African region, ceteris paribus ( $\beta = 0.55, t = 3.65$ ). Among program effort components, service and availability have the expected signs and statistically signifi-

cance at the 90% level of confidence (see table 2). Accordingly, the comparison of betaweight estimates indicate that service and service related activities has the highest impact on total fertility rate ( $\beta = -.69$ ), followed by urbanization, and availability ( $\beta = -.55$  and  $-.37$  respectively). Policy component, although presents a modest relationship ( $\beta = .37$ ), is insignificant with an unexpected direction. Fragmentarily, the result of South American region portrays different pictures. Only female literacy has an expected negative and significant coefficient ( $\beta = -.65, t = 3.41$ ). None of program effort components has statisti-

program effort components has statistically significant coefficient (see table 2). In addition, female literacy has the strongest association with total fertility rate.

For Asian and Pacific region, female literacy has the highest, expected negative, and statistically significant rela-

tionship with total fertility rate ( $\beta = -.62$ ,  $t = -3.58$ ) as well as per capita GDP ( $\beta = -.48$ ,  $t = -2.50$ ). While program effort components have insignificant relationship with total fertility rate, however policy and availability portray modest relationships ( $\beta = -.55$ , and  $-.42$  respectively).

**Table II**  
**Comparison of Beta-Weight of Parameters for**  
**Program Effort Components on TFR for Different Regions**

Variables	Africa		South America		Asia-Pacific	
	beta	t-score	beta	t-score	beta	t-score
Constant	0.00	15.62	0.00	9.12	0.00	7.31
Policy	0.37	1.37	-0.25	-1.18	-0.55	-1.47
Service	-0.69	-1.92*	0.20	0.57	0.27	0.49
Record	-0.01	-0.05	0.14	0.44	0.11	0.27
Availability	-0.33	-1.89*	-0.27	-1.42	-0.42	-0.99
GDP	0.55	0.28	0.10	0.46	-0.48	-2.50**
Female literacy	0.13	0.76	-0.65	-3.41**	-0.62	-3.58**
Urbanization	-0.55	-3.65**	-0.20	-0.84	0.37	1.70*
Number of cases	34		19		22	
R - square	.64		.81		.79	
Adjusted R - square	.55		.69		.68	

\* $p < .10$ , two-tailed test.

\*\* $p < .05$ , two-tailed test.

Recently, there has been the attempt to propose the new typology which based on the levels of modern method prevalence to analyze family planning programs. The rationale for the proposed typology is that although regional characteristics continue to be im-

portant, however the differences among countries within particular region are now so great that regional framework may not be adequate to explain the variations (Stover 1989). These categories are:

1. Emergent, with 0 to 7% prevalence among married women of repro-

ductive age (MWRA)

2. Launch, with prevalence between 8-15%

3. Growth, with prevalence between 16-34%

4. Consolidation, with 35-49% prevalence rate

5. Mature, with prevalence of 50% or higher.

Due to the limitation of available cases, I combine emergent and launch on one hand, and growth and consolidation on the other. Mature group stays the same, without any summation.

The result of data analysis on the emergent and launch group indicates that only urbanization has a negative and statistically significant relationship with total fertility rate ( $\beta = -.97, t = -3.20$ ). Among program effort components, availability has a negative and significant coefficient ( $\beta = -.69, t = -2.89$ ). Policy also has an expected negative and statistically significant relationship at 90% confidence level ( $\beta = -.99, t = -1.69$ ), however this relationship is very strong. Surprisingly, record keeping has a significant but unexpected positive relationship with total fertility rate ( $\beta = .81, t = 2.70$ , see table 3).

For growth and consolidation group, among socioeconomic factors, only female literacy has a negative but modest relationship with total fertility ( $\beta = -.38, t = -1.75$ ). Among program effort components, only policy has a strong negative

and statistically significant parameter estimate ( $\beta = -.79, t = -2.87$ ), while others do not (see table 3).

Fragmentarily, the mature group shows unusual picture. Neither socioeconomic factors nor program effort components have significant relationship with total fertility. However, among socioeconomic settings, urbanization and female literacy produce modest relationships ( $\beta = -.51$  and  $-.47$  respectively) while service and availability produce modest associations among program effort components ( $\beta = -.46$ , and  $-.31$  respectively).

Consequently, the insignificant parameter estimates from the mature group may lead readers to argue that program effort does not make a difference in reducing population growth. However, the results of the analyses that incorporate program effort index as a whole do not support such argument. The results of the analyses presented in table 4 indicate that program effort has a positive and statistically significant relationship with total fertility rate in both growth and consolidation group, as well as the mature group ( $\beta = -.7, t = -3.04$  and  $\beta = -.57, t = -2.45$  respectively). Among socioeconomic factors, female literacy has statistically significant relationship with total fertility rate in both growth and consolidation; and mature groups ( $\beta = -.4, t = -1.85$  and  $\beta = -.53, t = -2.35$  respectively). Urbanization is statistically significant in

emergent and launch group (beta = -0.79, t = 1.88, see table 4). Thus, the evidence tend to support that program effort does make a difference in reducing fertility.

**Table III**  
**Comparison of Beta-Weight of Parameters for Program Effort Components on TFR for Different Prevalence Level**

Variables	Emergent & Launch		Growth & Consolidation		Mature	
	beta	t-score	beta	t-score	beta	t-score
Constant	0.00	11.35	0.00	4.71	0.00	4.07
Policy	-0.99	-1.69*	-0.79	-2.87**	0.17	0.31
Service	0.05	0.11	0.54	1.38	-0.46	-0.56
Record	0.81	2.70**	-0.33	-1.29	-0.05	-0.08
Availability	-0.69	-2.89**	-0.24	-1.00	-0.31	-0.97
GDP	0.03	0.10	0.36	1.32	0.35	0.73
Female Literacy	0.22	1.05	-0.38	-1.75*	-0.47	-1.38
Urbanization	-0.97	-3.20**	0.19	0.55	-0.51	-1.29
Number of cases	17		21		15	
R - square	.74		.61		.58	
Adjusted R - square	.54		.40		.16	

\*p < .10, two-tailed test. \*\*p < .05, two-tailed test.

**Table IV**  
**Comparison of Beta-Weight of Parameters for Program Effort on TFR for Different Prevalence Level**

Variables	Emergent & Launch		Growth & Consolidation		Mature	
	beta	t-score	beta	t-score	beta	t-score
Constant	0.00	8.97	0.00	6.55	0.00	5.77
Program Effort	-0.51	-1.63	-0.70	-3.04**	-0.57	-2.45**
GDP	0.14	0.34	0.31	1.24	0.29	0.91
Female Literacy	0.03	0.09	-0.40	-1.85*	-0.53	-2.35**
Urbanization	-0.79	-1.88*	-0.44	-1.42	-0.49	-1.55
Number of cases	17		21		15	
R - square	.30		.44		.54	
Adjusted R - square	.07		.30		.35	

\*p < .10, two-tailed test. \*\*p < .05, two-tailed test.

## Conclusion and Discussion

Previous studies have indicated that education has the consistent pattern of strong negative influence over fertility. As couples become more educated, they tend to have less children. The result of this analysis confirms this pattern of relationship. However, on the part of program effort components, availability still plays a major role in reducing total fertility rate. Surprisingly, service activities do not present a significant role in this study. Instead, policy and stage setting activities; and record keeping and evaluation tend to have at least statistically significant relationship with fertility at 90% confidence level.

The comparison of these relationships among different regions portrays fragmented results. In Africa, urbanization plays the most influence role among socioeconomic variables as well as service and availability. Female literacy shows a significant and strong negative relationship in both South American and Asia-Pacific regions, while none of program effort components presents significant relationship in these two regions. In addition, per capita GDP and urbanization present a significant role in Asia-Pacific.

Still another comparison among countries with different levels of prevalence portrays different results. In emergent and launch group, availability and policy have strong negative and

statistically significant relationship with fertility. In growth and consolidation group, only policy indicates strong and statistically significant relationship. For socioeconomic factors, only urbanization has significant relationship in emergent and launch group while female literacy has significant relationship in growth and consolidation group. Surprisingly, none of socioeconomic or program effort variables has significant relationship with fertility in mature group. This indicates the big differences in different levels of prevalence. In mature group, it might be that almost all couples know about methods and realize their utility as well as the readily services and available access to birth control by private sectors so family planning programs do not make a big difference in this area. While countries with emergent and launch may need both strong family planning policy and readily available access to family planning methods through family planning program in order to reduce fertility. Additionally, when program effort index as a whole was included in the analyses, significant relationships were found in growth and consolidation, as well as in mature group. These evidences confirm that family planning programs could make a difference in reducing fertility.

## Policy Relevance

This study is related to family planning policy in that it may identify the effect of family planning program

components that could have strong influence on total fertility rate. Thus, potential policy implementation may be identified from the findings of this research.

**Potential Policy Implications**

The findings of this study contribute to family planning program administration and implementation in that among four program effort components: policy stage settings; services and service related activities ; record keeping and evaluation ; and accessibility and avalla-

bility , only availability and policy have strong impact on total fertility rate. Thus, in order to implement family planning programs, policy makers have to take the regional differences and different stages of prevalence of the countries into account. Especially in countries with low prevalence rate, access to service accompanied with strong and supported family planning policies and programs, and socioeconomic development are needed to reduce fertility. □□

**APPENDIX**

Countries are categorized into the typology of levels of contraceptive prevalence as follows:

**Emergent** with 0 to 7% of prevalence

- Africa** Benin, Ivory Coast, Lesotho, Liberia, Malawi, Mali, Mauritania, Uganda and Cameroon
- S. America** -
- Asia & Pacific** Afghanistan and Pakistan

**Launch** with 8 to 15% of prevalence

- Africa** Burundi, Ghana, Nigeria, Rwanda, Senegal, Sudan and Togo
- S. America** Haiti
- Asia & Pacific** Iraq and Nepal

**Growth** with 16 to 34% of prevalence

- Africa** Botswana and Kenya
- S. America** Bolivia, Guatemala and Nicaragua
- Asia & Pacific** Bangladesh, Iran and Syria

**Consolidation** with 35 to 49% of prevalence

- Africa** Algeria, Egypt, Morocco, S. Africa and Zimbabwe
- S. America** Ecuador, El Salvador, Guyana, Honduras, Paraguay, Peru and Venezuela
- Asia & Pacific** Fiji, India, Indonesia, Jordan and Philippines

**Mature with prevalence of 50% or higher**

<b>Africa</b>	Mauritius and Tunisia
<b>S. America</b>	Brazil, Columbia, Costa Rica, Cuba, Dominican Republic, Jamaica, Mexico Panama and Trin. & Tobacco
<b>Asia &amp; Pacific</b>	China, Hong Kong, Korea Rep., Lebanon, Malaysia, Singapore, Sri Lanka, Taiwan, Thailand, Turkey and Vietnam

**BIBLIOGRAPHY**

- Birdsall, Nancy. *Approaches to the Relationship of Population Growth Development.* **Population Development Review.** 3 (1/2) : 63-10 1977.
- Bongaarts, John, W. , Parker Mauldin , and James F. Phillips. *The Demographic Impact of Family Planning Programs.* **Studies in Family Planning.** 21(6): 299-310. 1990.
- Bulatao, Radolfo. and Ronald D. Lee. **Determinant of Fertility in Developing Countries.** 2 Vols. New York. Academic Press. 1983.
- Cleland, John. and John Hobcraft, eds. **Reproductive Change in Developing Countries: Insight from the World Fertility Survey.** New York: Oxford University Press. 1985
- Easterlin, Richard A. *The Economics and Sociology of Fertility: A Synthesis.* In **Historical Studies of Changing Fertility**, ed. Charles Tilly. N.J.: Princeton University Press. 1978
- Entwisle, Barbara. and C. R. Winegarden. *Fertility and Pension Interrelationships in Developing Countries: Econometric Evidence.* Research Report 81-9, University of Michigan, Ann Arbor. 1981.
- Faour, Muhammad. *Fertility Policy and Family Planning in the Arab Countries.* **Studies in Family Planning** 20 (5) : 254-263. 1989.
- Freedman, Ronald. **The Sociology of Human Fertility : An Annotated Bibliography.** New York: Irving. 1975.
- Hermalin, Albert I. **Spatial Analysis of Family Planning Program Effects in Taiwan 1966-72.** Paper of the East-West Population Institute. 1978.
- Lapham, Robert J., and W. Parker Mauldin. *National Family Planning Programs Review and Evaluation.* **Studies in Family Planning.** 3 (3) : 29-52. 1972.
- Lapham, Robert J., and W. Parker Mauldin. *Contraceptive Prevalence: The Influence of Organized Family Planning Programs.* **Studies in Family Planning.** 16 (3) : 117-137. 1985a.
- Lapham, Robert J., and W. Parker Mauldin. *Family Planning Program Effort in LDCs : 1972-1982.* In **The Effect of Family Planning Programs on Fertility in the Developing World**, ed. Nancy Birdsall. World Bank Working Paper No. 677. Washington, D.C.: World Bank. 1985b.

Lapham, Robert J., and George B. Simmons. **Organizing for Effective Family Planning Programs.**

Washington, DC: National Academy Press. 1987.

Mauldin, W. Parker, and Bernard Berelson. **"Conditions of Fertility Decline in Developing Countries." *Studies in***

**Family Planning.** 9 (5) : 90-147. 1978.

Mauldin, W. Parker, and Robert J. Lapham. **"The Measurement of Family Planning Inputs." In *Organizing for the Effective Family Planning Programs*, eds. Robert J. Lapham and George B. Simmons.**

Washington, DC : National Academy Press. 1987.

#### BIBLIOGRAPHY

Mauldin, W. Parker, and John A. Ross. **"Family Planning Programs: Efforts and Results, 1982-89." *Studies in***

**Family Planning.** 22 (6) : 350-367. 1991.

Ness, Gay D., and Hirofumi Ando. ***The Land is Shrinking : Population Planning in Asia.*** Baltimore and

London: Johns Hopkins University Press. 1984.

Nortman, Dorothy L. **Population and Family Planning Programs : A Compendium of Data through 1981.**

New York: Population Council, Inc. 1982.

Panel on Fertility Determinants. **"A Framework for the Study of Fertility Determinants." In *Determinants of***

**Fertility in Developing Countries**, eds. R.A. Bulatao and R. Lee. New York: Academic Press 1983.

Population Reports. **"Paying for Family Planning." December, 1991.**

Richards, Toni. **"Statistical Studies of Aggregate Fertility Change." In *Determinants of Fertility in Developing***

**Countries**, eds. R.A. Bulatao and R.D. Lee. New York: Academic Press, 1983.

Singh, S., and J. Casterline. **"The Socioeconomic Determinants of Fertility." In *Reproductive Change in***

**Developing Countries**, eds. John Cleland, and John Hobcraft. Oxford: Oxford University Press. 1985.

Srikantan, K.S. **The Family Planning in the Socioeconomic Context.** New York: Population Council, Inc.

1977.

Stover, John. **"Projections of Resources Required and Available for Population Programs." The Futures Group.**

Typescript.. 1989.

Tsui, Amy O., and D. J. Bogue. **"Declining World Fertility: Trends, Causes, Implications." *Population Bulletin.***

33 (4) . 1978.

UNIDO. **Industry and Development Global Report 1989/90.** New York: United Nations. 1989.

World Bank. **World Development Report 1984.** New York: Oxford University Press. 1984.

World Bank. **World Development Report 1991.** New York: Oxford University Press. 1991.

World Bank. **World Development Report 1992.** New York: Oxford University Press. 1992.

Zhou, Li. **"Chinese Fertility Decline in Relation to Social and Economic Development 1942-1982." Ph.D. diss.**

University of Cincinnati. 1991.

สาระสังเขปงานวิจัยในหัวข้อเรื่อง

# เมืองไทย

## ในมิติเศรษฐศาสตร์

จากที่ไม่ได้มีประเด็นเศรษฐกิจเด่นชัดในทศวรรษที่ ๖๐ และ ๗๐ ของประเทศไทย ได้เปลี่ยนมาให้ความสำคัญกับมิติทางเศรษฐกิจมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในทศวรรษที่ ๘๐ นี้ ได้เกิดกระแสการตื่นตัวทางเศรษฐกิจอย่างกว้างขวางในสังคมไทย ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จากหลายประการ เช่น การตื่นตัวในการศึกษา การตื่นตัวในการประกอบอาชีพ การตื่นตัวในการลงทุน และการตื่นตัวในการบริโภค เป็นต้น

**\*ณัฐสิทธิ์ พุดวิสาทรภักย์**

เมืองไทยมีศาสนาประจำชาติคือ พุทธศาสนา ซึ่งมีหลักประพฤติปฏิบัติเกี่ยวกับโครงสร้างสังคม และจริยธรรมทางสังคม งานวิจัยเรื่อง "เศรษฐศาสตร์แนวพุทธกับวิถีทางพัฒนาของประเทศไทย" (สุนทรภรณ์ เตชะพะโลกล : 2533) ได้ศึกษาวิเคราะห์เปรียบเทียบ และเชื่อมโยงกระบวนการทัศน์ของมาร์กซ์เข้ากับกระบวนการทัศน์ของพุทธปรัชญา เพื่อสร้างบูรณาการทางแนวคิดในการอธิบายปัญหาทางโครงสร้างสังคม พบว่าปัญหาของมนุษย์และสังคมเป็นไปอย่างสัมพันธ์กันมากระดับขั้น โดยมโนทัศน์อยู่ที่ "มนุษย์" ผู้มีความจริงคือ ความทุกข์ อันเป็นสภาพขัดแย้งระหว่างความต้องการของกาย ภาวะกับของจิตภาวะ ที่แสดงบทบาทอยู่ในโครงสร้างทางจิตวิญญาณ หรือโครงสร้างส่วนลึกของสังคม โดยสภาพขัดแย้งนี้ถูกโยงสู่สัมพันธ์ภาพเชิงขัดแย้งระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติ ที่แสดงรูปธรรม



โดยเชื่อมโยงกับแนวคิดเชิงจิตวิทยาของเบเนดิกโต อี ดัวยพลังการผลิตและสัมพันธ์ภาพทางการผลิตเชิง

ขัดแย้งระหว่างมนุษย์ด้วยกันภายในโครงสร้างส่วนล่าง ซึ่งรองรับโครงสร้างส่วนบนของสังคม อันเป็นแบบ "ความคิด" ที่แสดงด้วยระบบกรรมสิทธิ์ กฎหมายและระบบการเมืองการปกครอง โดยที่มิติต่าง ๆ ในโครงสร้างส่วนบนเหล่านี้จะถูกใช้เป็นเครื่องมือกลับมาครอบงำมนุษย์ อีกทีหนึ่ง อวิชา และลัทธิประโยชน์นิยมได้ถูกกระทำให้กลายเป็นปัจจัยทางสถาบันและองค์การทางเศรษฐกิจที่ผูกพันกันทางโครงสร้างอย่างแน่นหนา การพัฒนาโครงสร้างส่วนลึกให้แข็งแรงเพื่อต้านทานแรงกดดันจากโครงสร้างอื่นจึงไม่เพียงพอ จำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางวัฒนธรรมให้สอดคล้องกันด้วย

ส่วนการขยายหลักจริยธรรมพื้นฐานในระดับบุคคลของชาวพุทธ คือ คีลห้า ไปสู่หลักจริยธรรมในระดับสังคมหากรัฐและประชาชนยอม

\*บรรณารักษ์ประจำแผนกบริการสนเทศ หอสมุดและศูนย์สนเทศ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช : ศ.ศ.บ.

รับ และพร้อมที่จะปรับหลักจริยธรรมของปัจเจกบุคคลขึ้นสู่หลักจริยธรรมของสังคม จะทำให้ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับลักษณะของสังคมอันพึงปรารถนา ประกอบด้วยเงื่อนไขพื้นฐานห้าประการของศีลห้ามีดังนี้

1. มีโครงสร้างสังคมที่ไม่โน้มเอียงหรือเปิดโอกาสให้เกิดการเอาวัดเอาเปรียบ
2. มีวัฒนธรรมแห่งสังคมและวิถีชีวิตที่สันโดษ ประหยัดให้แก่ผู้อื่น และเอาตามความจำเป็น
3. มีสมภาพ เสรีภาพ และภราดรภาพ
4. เคารพในสิทธิแห่งการรับรู้สารสนเทศที่ถูกต้องของสาธารณชน
5. มีระบบการผลิตที่ผลิตสิ่งเป็นประโยชน์ต่อสังคม และพัฒนาตนเองให้ประเทืองด้วยพลังแห่งสติและปัญญา

การไปสู่สังคมดังกล่าวต้องปรับเปลี่ยนหลักจริยธรรมในระดับบุคคล ให้สอดคล้องกับหลักจริยธรรมในระดับสังคมเพื่อเปลี่ยนแปลงโครงสร้างสังคมและพฤติกรรมมนุษย์ให้สอดคล้องกันตามเงื่อนไขข้างต้น แต่การเปลี่ยนพฤติกรรมมนุษย์ต้องอาศัย "ศรัทธา" เป็นพื้นฐาน และพระสงฆ์ก็คือบุคคลที่เป็นที่รวมแห่งศรัทธาและความนับถือของชนทุกชั้นวรรณะจะนั้นทางออกหรือจุดเริ่มต้นของการเปลี่ยนแปลง จึงอยู่ที่การปรับปรุงคณะสงฆ์ให้เป็นสังคมตัวอย่างที่ดีแก่สังคมฆราวาสและเป็นแกนนำที่มั่นคงทางจริยธรรมแก่สังคมไทย

ปัจจุบันได้มีกระแสแห่งความพยายามใหม่ ๆ ในการผลักดันให้มีการนำหลักพุทธปรัชญาซึ่งเคยมีอิทธิพลอย่างสูงต่อสังคมไทยในอดีตมา

ประสานกับเศรษฐศาสตร์ที่พิจารณาจากพื้นฐานตามธรรมชาติที่เป็นจริงของมนุษย์ ซึ่งกำลังมีอิทธิพลอย่างกว้างขวางต่อสังคมไทย แต่กระบวนการพัฒนาโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศไทยเกิดความไม่สมดุลของกระบวนการพัฒนาการทางเศรษฐกิจไทย โน้มโน้มทำให้เกิดคลื่นและผลของการเกิดคลื่นยาวทางเศรษฐกิจมีแนวโน้มนำไปสู่การเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง ซึ่งงานวิจัยเรื่อง "ความไม่สมดุลของการพัฒนาโครงสร้างทางเศรษฐกิจไทยและวิกฤตการณ์ทางการเมือง" (ธีรพร เฉลิมพงศ์ : 2535) พบว่ากระบวนการพัฒนาการทางเศรษฐกิจ มีผลทำให้เกิดความไม่สมดุลของโครงสร้างเศรษฐกิจไทย แสดงโดย ความไม่สมดุลของโครงสร้างการค้าระหว่างประเทศ เป็นผลให้เกิดขาดดุลทางการค้าอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2486 ความไม่สมดุลของโครงสร้างงบประมาณภาครัฐบาล เป็นผลให้เกิดการขาดดุลด้านงบประมาณอย่างรวดเร็ว ความไม่สมดุลของโครงสร้างการผลิต เป็นผลจากการเน้นส่งเสริมภาคอุตสาหกรรมมากกว่าภาคเกษตรกรรมและมีผลต่อสิ่งที่จะนำไปสู่ความไม่สมดุลทางโครงสร้างการกระจายรายได้ ความไม่สมดุลของสัดส่วนการขยายตัวของเมืองและชนบท ความไม่สมดุลระหว่างการออมและการลงทุน การขาดแคลนเงินลงทุนในระยะยาว ความไม่สมดุลของโครงสร้างเศรษฐกิจไทย เหล่านี้ ก่อให้เกิดคลื่นยาวทางเศรษฐกิจที่มีความสัมพันธ์กับความไม่สมดุลของโครงสร้างเศรษฐกิจและการเมืองมีความสัมพันธ์กับการเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจและการเมือง เช่น วิกฤตการณ์ข้าว ปี พ.ศ. 2463 การเปลี่ยนแปลงการปกครอง ปี พ.ศ.

2475 การเคลื่อนไหวเพื่อประชาธิปไตย 14 ตุลาคม  
2516 เป็นต้น

การค้าระหว่างประเทศนั้น ประเทศไทย ต้องประสบกับปัญหาการค้าขาดดุลมากกว่า 35 ปี โดยมีมูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงกว่าความสามารถที่สูงขึ้นในการส่งสินค้าไปต่างประเทศในระยะเวลาเดียวกัน คนส่วนมากเชื่อว่าไม่สามารถหลีกเลี่ยงการนำเข้าสินค้าประเภททุนที่มีมูลค่าสูงในขณะที่มีการพัฒนาเศรษฐกิจในระยะแรก แต่เหตุการณ์ที่น่าสงสัยนี้ได้เกิดขึ้นต่อเนื่องกันมามากกว่า 3 ทศวรรษ โดยไม่มีสัญญาณที่สื่อถึงการฟื้นตัวที่ดีขึ้นเลย ดังนั้นจึงควรที่จะหาข้อเท็จจริงบางประการเกี่ยวกับพฤติกรรมกรรมการนำเข้าในประเทศไทย ซึ่งมีการวิจัยเรื่อง "การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อมูลค่าการนำเข้าของประเทศไทย" (สุภาพร ขจรศิริสกุล : 2532) ทำการศึกษาและผลของการวิเคราะห์ที่มีดังนี้ มูลค่าสินค้านำเข้าส่วนใหญ่ได้แก่ สินค้าเพื่อการบริโภค สินค้าประเภททุนสินค้าประเภทกึ่งสำเร็จรูปและวัตถุดิบ และสินค้าประเภทน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่น ดังนั้นเพื่อที่จะลดมูลค่าการนำเข้าสินค้าเพื่อการบริโภคที่มีมูลค่าสูงก็ควรจะเก็บภาษีสำหรับสินค้านี้ในอัตราที่สูงขึ้น และควรจะสนับสนุนการผลิตสินค้าเพื่อการบริโภคภายในประเทศที่ผลิตโดยคนไทยพร้อมกันไปด้วย ในการนี้จำเป็นต้องคำนึงถึงระดับราคาที่เหมาะสมและคุณภาพที่ดีพอ สำหรับการลดการนำเข้าสินค้าประเภททุนนั้นสามารถทำได้โดยการสนับสนุนให้มีการผลิตเครื่องจักร และเครื่องมือต่าง ๆ แล้วจึงผลิตเครื่องมือที่มีความซับซ้อนมากขึ้น ในภายหลัง ส่วนวิธีที่จะลดสินค้านำเข้าประเภทกึ่ง

สำเร็จรูปและวัตถุดิบก็โดยการปรับปรุงโครงสร้างการผลิตในประเทศให้สอดคล้องกับวัตถุดิบที่มีอยู่ในประเทศ และควรผลิตสินค้าประเภทกึ่งสำเร็จรูปขึ้นใช้เองภายในประเทศ ในการลดมูลค่าสินค้านำเข้าประเภทน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่นนั้นรัฐบาลควรจะควบคุมจำนวนรถใหม่ ๆ ที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี ปล่อยให้เจ้าของรถจ่ายราคาน้ำมันเชื้อเพลิงตามราคาที่เป็นจริงโดยไม่ต้องสนับสนุนภาวะที่เกิดขึ้นแต่อย่างใด และปรับปรุงระบบจราจรในเมืองใหญ่ ๆ ให้ดีขึ้น

และมีงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสินค้านำเข้าของประเทศไทยอีกเรื่อง "การวิเคราะห์ภาวะราคาและอุปสงค์ต่อสินค้านำเข้าของประเทศไทย" (วีระศักดิ์ อินททานันท์ : 2533) ผลการศึกษาอัตราการการค้าของประเทศไทยพบว่าอัตราการการค้าของไทยมีแนวโน้มค่อนข้างดีในช่วง พ.ศ. 2506-2518 และกลับมีแนวโน้มที่เลวลงนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2517 เป็นต้นมา จากสาเหตุของวิกฤตการณ์น้ำมันและผลของนโยบาย การลดค่าเงินบาทของไทย ส่วนผลการศึกษาภาวะราคาและอุปสงค์ต่อสินค้านำเข้า พบว่าในกรณีสินค้าหมวดอาหารสินค้าสำคัญที่มีการนำเข้าในสัดส่วนที่สูงได้แก่ สินค้าพลาสติกแข็งและนมผงสำหรับหมวดวัตถุดิบที่มีการนำเข้ามากได้แก่ ฝ้าย เศษเหล็ก ไม้ เส้นใยสังเคราะห์ เป็นต้น และในกรณีสินค้าหมวดน้ำมันเชื้อเพลิง ที่มีการนำเข้าสูงคือน้ำมันดิบและน้ำมันปิโตรเลียมสำเร็จรูป ซึ่งส่วนใหญ่นำเข้าจากกลุ่มประเทศอาเซียนและกลุ่มประเทศผู้ส่งออกน้ำมัน (OPEC) โดยราคานำเข้าใกล้เคียงกัน ในกรณีของสินค้าหมวดเคมีภัณฑ์ ที่มีสัดส่วนการนำเข้าสูงมาก ได้แก่เคมีภัณฑ์ที่ใช้ในงาน

อุตสาหกรรม สินค้าหมวดหัตถอุตสาหกรรมที่มีการนำเข้ามากคือโลหะสามัญ สินค้าหมวดเครื่องจักรและยานพาหนะที่มีการนำเข้ามากคือยานพาหนะและส่วนประกอบซึ่งมีการนำเข้าจากญี่ปุ่น ถึงประมาณร้อยละ 85

สำหรับผลการประมาณค่าอุปสงค์ต่อการนำเข้าพบว่าค่าสัมประสิทธิ์และทิศทางของตัวแปรต่าง ๆ ส่วนใหญ่เป็นไปตามความคาดหมาย และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และ 0.01 ค่าความยืดหยุ่นต่อราคามีค่ามากกว่าความยืดหยุ่นต่อรายได้เกือบทุกหมวดสินค้า ดังนั้นการใช้นโยบายรายได้ และจากผลการศึกษา ยังพบว่า ค่าความยืดหยุ่นต่อราคา สำหรับสินค้านำเข้ารวม และสินค้านำเข้าที่ไม่รวมสินค้า นำมามีค่ามากกว่าหนึ่ง ดังนั้นการใช้นโยบายลดค่าเงินบาทจะมีผลดีต่อดุลการค้าของประเทศ

นอกจากนำเข้าสินค้าของประเทศไทยแล้ว การส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศก็จะนำความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมาสู่ประเทศไทย ซึ่งมีงานวิจัยเรื่อง "การส่งออก การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและความสัมพันธ์แบบเป็นเหตุผล : ศึกษากรณีประเทศไทย" (วิชัย ศรีศักดิ์สุวรรณ : 2535) ได้ศึกษาพบว่า ในระดับมหภาค การขยายการส่งออกเป็นสาเหตุให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ส่วนผลการศึกษาในระดับรายสาขาพบว่า

(ก) ในหมวดสินค้าเกษตรกรรม สินค้าที่การขยายการส่งออกเป็นสาเหตุให้เกิดการเพิ่มปริมาณการผลิตเป็นสาเหตุให้เกิดการขยายการส่งออก ได้แก่ ข้าว

(ข) ในหมวดสินค้าอุตสาหกรรมเกษตร สินค้า

ค่าที่การขยายการส่งออกเป็นสาเหตุให้เกิดการเพิ่มปริมาณการผลิต ได้แก่ สับปะรดกระป๋อง สินค้าที่การเพิ่มปริมาณการผลิตเป็นสาเหตุให้เกิดการขยายการส่งออกได้แก่ผลิตภัณฑ์ปอ น้ำตาล และกากน้ำตาล

(ค) ในหมวดสินค้าอุตสาหกรรมพบว่า สินค้าที่การขยายการส่งออกเป็นสาเหตุให้เกิดการเพิ่มปริมาณการผลิต ได้แก่ ดอกไม้ประดิษฐ์ สินค้าที่การเพิ่มปริมาณการผลิตเป็นสาเหตุให้เกิดการขยายการส่งออกได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป สินค้าที่มีลักษณะความสัมพันธ์แบบเป็นเหตุเป็นผลซึ่งกันและกันได้แก่ ผ้าใยประดิษฐ์ทอและผ้าฝ้ายทอ

ด้วยเหตุนี้เราจึงอาจกล่าวสรุปได้ว่า ในกรณีประเทศไทยการเจริญเติบโตของภาคส่งออกเป็นสำคัญ แต่เมื่อพิจารณาในรายละเอียด การขยายตัวของภาคส่งออกมิได้มีบทบาทนำในสาขาการผลิตสำคัญ ๆ ทุกรายการ ผลการทดสอบให้ข้อสรุปที่ค่อนข้างผสมผสานกันระหว่างบทบาทนำของการส่งออกและบทบาทนำของการขยายตัวของผลผลิต

ประเทศไทยนับเป็นประเทศกำลังพัฒนาที่มีความต้องการที่จะให้อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศเติบโตอยู่ในระดับสูง จึงเพิ่มรายจ่ายลงทุนเป็นจำนวนมาก ในขณะที่เงินออมของประเทศไม่เพียงพอแก่การลงทุนทำให้ต้องพึ่งพาเงินออมของต่างประเทศ หรือ เงินกู้จากต่างประเทศ เพื่อพัฒนาประเทศในด้านอุตสาหกรรมการลงทุนต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น ทำให้ประเทศไทยเป็นหนี้ต่างประเทศจำนวนสูงขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งอาจจะเป็นปัญหาได้ในอนาคต ได้มีผู้วิจัยเรื่อง "หนี้ต่างประเทศและ

การบริหารนโยบายเศรษฐกิจมหภาคของไทย" (พรพนงาม อารยวุฒิ : 2532) ผลของการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยที่กำหนดการออมภาคเอกชน คือ อัตราดอกเบี้ยแท้จริงของเงินฝากออมทรัพย์ อัตราเงินเฟ้อภายในประเทศ ระดับการออมในอดีต การเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการส่งออกและการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากส่วนอื่น ๆ การเปลี่ยนแปลงของตัวแปรเหล่านี้อยู่ในทิศทางเดียวกันกับการออมภาคเอกชน ส่วนการเปลี่ยนแปลงของหนี้ต่างประเทศภาคเอกชนหรือการออมของประเทศมีผลทำให้การออมภายในประเทศลดลง

การลงทุนภาคเอกชนถูกกำหนดโดยการเปลี่ยนแปลงของสินเชื่อในระบบธนาคารพาณิชย์ และการลงทุนภาครัฐบาลในทิศทางเดียวกัน ส่วนอัตราดอกเบี้ยแท้จริงของพันธบัตรรัฐบาลอัตราเงินเฟ้อและสต็อกของทุนในช่วงเวลาก่อนแปรผกผันกับการลงทุนภาคเอกชน ส่วนอัตราเงินเฟ้อภายในประเทศเปลี่ยนแปลงไปตามอัตราการเพิ่มของราคาสินค้าส่งออกและสินค้านำเข้า และการเกิดอุปสรรคส่วนเกินภายในประเทศ

การเปลี่ยนแปลงของหนี้ต่างประเทศ ถูกกำหนดโดยช่องว่างระหว่างการลงทุนกับการออม อัตราดอกเบี้ยต่างประเทศและเฟดานหนี้ต่างประเทศในทิศทางเดียวกัน ส่วนดัชนีค่าเงินบาทมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของหนี้ต่างประเทศในทิศทางตรงข้าม เพราะการกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนให้มีค่าสูงเกินความจริง มีผลสูงใจให้ผู้บริโภคนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้น ทำให้ยอดการขาดดุลการค้าเพิ่มขึ้น จึงมีผลลดการออมต่อหนี้ต่างประเทศ

การวิเคราะห์นี้ได้ทราบสาเหตุของหนี้ต่าง

ประเทศของไทยว่าเป็นผลจากการขาดแคลนเงินออมภายในประเทศที่ไม่เพียงพอแก่การลงทุน ดังนั้นการเพิ่มทุนเงินออมภายในประเทศเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยลดการก่อหนี้ต่างประเทศได้ โดยให้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำลอยตัว การจำกัด การก่อหนี้ต่างประเทศภาคเอกชนและการส่งเสริมการส่งออก

ความต้องการที่จะทำให้ประเทศเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยการใช้นโยบายการคลังเพิ่มรายจ่ายลงทุนของรัฐบาล มีผลทำให้มีการขาดเสถียรภาพภายในและภายนอกประเทศ คืออัตราเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นหนี้ต่างประเทศเพิ่มขึ้น ในสถานการณ์ที่มีปัญหาหนี้ต่างประเทศจึงควรระมัดระวังการใช้รายจ่ายของรัฐบาล สำหรับประเทศไทยในช่วงที่มีปัญหาการขาดเสถียรภาพภายนอกประเทศคือมีการขาดดุลบัญชีการชำระเงินและมีหนี้ต่างประเทศในระดับสูงรัฐบาลได้ใช้นโยบายการเงินและการคลังแบบหดตัวในการแก้ปัญหาดังกล่าว ซึ่งผลการใช้นโยบายทำให้เกิดการชะงักงันทางเศรษฐกิจและทำให้อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจลดต่ำลง ผลของการวิเคราะห์ในครั้งนี้นำแสดงให้เห็นว่า ถ้าใช้นโยบายการเงินโดยการขยายสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จะทำให้อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศเพิ่มขึ้น อัตราเงินเฟ้อและการขยายตัวของหนี้ต่างประเทศเพิ่มขึ้นในอัตราต่ำ ดังนั้นในขณะที่มีปัญหาการขาดเสถียรภาพภายในและภายนอกประเทศจึงควรใช้นโยบายการเงินโดยขยายสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ เพื่อรักษาความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

ผลของการวิเคราะห์ที่กักตุนการณ์ภายนอกประเทศ เช่น ภาวะเงินเฟ้อจากราคาสินค้านำเข้า

มีผลต่ออัตราเงินเฟ้อภายในประเทศ แต่ระบบเศรษฐกิจสามารถปรับตัวให้อยู่ในสภาพเดิมได้ภายในระยะเวลา 1 ปี เพราะการที่ระดับราคาสูงขึ้นทำให้การออมเพิ่มขึ้นมากกว่าการลงทุน ดังนั้นจึงควรปล่อยให้เศรษฐกิจค่อย ๆ ปรับตัว โดยไม่จำเป็นต้องใช้นโยบายการเงินหรือการคลังแบบหืดหัว

ภาวะการขาดดุลอย่างต่อเนื่องและเป็นเวลานาน ทำให้ปริมาณเงินกู้จากภายในและภายนอกประเทศ เพิ่มมากขึ้นในระบบเศรษฐกิจและก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อเพิ่มขึ้น ซึ่งมีงานวิจัยสอดคล้องกันเรื่อง "การขาดดุลงบประมาณของรัฐบาลกับภาวะเงินเฟ้อในประเทศไทย" (จิตรภรณ์ ประพฤติธรรม : 2531) ผลการศึกษาปรากฏว่า ภาวะเงินเฟ้อมีผลกระทบมาจาก ดัชนีราคาการนำเข้าเป็นอันดับแรกรองลงมาคือรายได้ประชาชาติแท้จริง และการขาดดุลงบประมาณของภาครัฐบาล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และเมื่อทำการเปลี่ยนแปลงตัวแปรภายนอก ผลปรากฏว่าถ้าการขาดดุลงบประมาณของภาครัฐบาลเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จะทำให้การบริโภคที่แท้จริงของภาคเอกชน ความมั่งคั่งของภาคเอกชน ระดับราคาภายในประเทศ และรายได้ประชาชาติที่แท้จริงเพิ่มขึ้น ส่วนการลงทุนที่แท้จริงของภาคเอกชน การส่งออกและนำเข้าของสินค้าและบริการ ภาษีอากรรวมและปริมาณเงินให้กู้ยืมในระบบเศรษฐกิจลดลง และเมื่อการขาดดุล

งบประมาณของภาครัฐบาลเพิ่มสูงขึ้นถึงร้อยละ 30 และ 50 ตามลำดับแล้วจะทำให้การบริโภคที่แท้จริงของภาคเอกชน ความมั่งคั่งของภาคเอกชน และระดับราคาภายในประเทศเพิ่มขึ้น ส่วนการลงทุนที่แท้จริงของภาคเอกชนการส่งออกและนำเข้าสินค้าและบริการ ภาษีอากรรวมปริมาณเงินให้กู้ยืมในระบบเศรษฐกิจ และรายได้ประชาชาติที่แท้จริงลดลงและเมื่อทำการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยแท้จริงเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 มีผลทำให้การบริโภคที่แท้จริงของภาคเอกชน ความมั่งคั่งของภาคเอกชน ระดับราคาภายในประเทศและรายได้ประชาชาติแท้จริงเพิ่มขึ้น การลงทุนที่แท้จริงของภาคเอกชน การส่งออกและนำเข้าสินค้าและบริการภาษีอากรรวมลดลงและเมื่ออัตราดอกเบี้ยแท้จริงเพิ่มสูงถึงร้อยละ 50 มีผลทำให้การบริโภคที่แท้จริงของภาคเอกชนปริมาณการให้กู้ยืมเงินระดับราคาภายในประเทศ และรายได้ประชาชาติแท้จริงเพิ่มขึ้น ส่วนการลงทุนที่แท้จริงของภาคเอกชน การส่งออกและนำเข้าสินค้าและบริการ ความมั่งคั่งของภาคเอกชน ภาษีอากรรวมลดลง

ดังนั้น นโยบายที่เหมาะสมในการรักษาเสถียรภาพของระดับราคาภายในประเทศจึงควรปรับปรุงการขาดดุลงบประมาณของภาครัฐบาลให้ลดลงโดยการเพิ่มรายได้และลดรายจ่ายควบคู่กันไป



### บรรณานุกรม

จิตรภรณ์ ประพุดติธรรม. "การขาดดุลงบประมาณของรัฐบาลกับภาวะเงินเฟ้อในประเทศไทย" วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2531.

ธีรพร เฉลิมพงศ์. "ความไม่สมดุลของการพัฒนาโครงสร้างทางเศรษฐกิจไทยและวิกฤตการณ์ทางการเมือง" วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535.

พรรณงาม อารยวุฒิ. "หนี้ต่างประเทศและการบริหารนโยบายเศรษฐกิจมหภาคของไทย." วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2532.

วิชัย ศรีศักดิ์สุวรรณ. "การส่งออก การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และความสัมพันธ์แบบเป็นเหตุเป็นผล : ศึกษากรณีประเทศไทย" วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535.

วีระศักดิ์ จันทกานันท์. "การวิเคราะห์ภาวะราคา และอุปสงค์ต่อสินค้านำเข้าของประเทศไทย." วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2533.

สุนทรภรณ์ เตชะพะโลกุล. "เศรษฐศาสตร์แนวพุทธกับวิถีทางพัฒนาของไทย." วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2533.

สุภาพร ขจรศิริกุล. "การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อมูลค่าการนำเข้าของประเทศไทย." วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2532.



# เครื่องปั้นดินเผาไทย

## ก้าวไกลในอนาคต



\* สุวรรณา ตรีมาศ

หลักฐานทางประวัติศาสตร์ที่ตกทอดมาแต่โบราณสามารถบ่งบอกสภาพชีวิต และวัฒนธรรมของชุมชนในแต่ละสมัยได้ดีกว่าหลักฐานอย่างอื่นได้แก่ "เครื่องปั้นดินเผา" การศึกษาเกี่ยวกับเครื่องปั้นดินเผาซึ่งเป็นศาสตร์และศิลป์ จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพความเป็นอยู่ของคนไทยในอดีตเนื่องจากภาชนะดินเผามีสภาพคงทน แม้ว่าชำรุดบ้างเพราะจมอยู่ในดินนานนับปีก็ยังไม่เกินความสามารถของนักโบราณคดีที่จะนำชิ้นส่วนมาศึกษาค้นคว้าหาแหล่งที่มาของภาชนะชิ้นนั้น จากการศึกษาประวัติศาสตร์ไทยทำให้เกิดความภาคภูมิใจที่ธุรกิจการทำเครื่องปั้นดินเผาของไทยนั้นมีโชครุกิจธรรมดามากเป็นธุรกิจระดับชาติเพราะผู้ที่ส่งเสริมแนะนำการประกอบธุรกิจนี้ทำให้คนไทยได้รู้จักและเรียนรู้เพื่อประกอบอาชีพมิใช่เพียงแต่ชนชั้นสามัญเท่านั้น

หากยังเป็นถึงองค์พระเจ้าแผ่นดิน คือพ่อขุนรามคำแหงมหาราชที่ได้ทรงโปรดนำชาวจีนมาตั้งเตาเผาที่อาณาจักรสุโขทัยเพื่อเผยแพร่การทำเครื่องปั้นดินเผาแก่ราษฎรของพระองค์กระทั่งอาณาจักรสุโขทัยเป็นแหล่งผลิตเครื่องปั้นดินเผาแหล่งใหญ่ที่สุดรองจากจีน ในสมัยนั้นหลังจากการล่มสลายของอาณาจักรกรุงสุโขทัยธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาก็ได้รับการพัฒนาต่อ ๆ กันมาถึงสมัยทวารวดี นครปฐม ราชบุรี และลพบุรีจนถึงสมัยกรุงศรีอยุธยา และกรุงรัตนโกสินทร์ ดังนั้นจึงเป็นหน้าที่ของนักโบราณคดีที่จะต้องหาหลักฐานมาประกอบการพิสูจน์ที่มาของภาชนะดินเผาแต่ละสมัย โดยการศึกษา สืบค้น ลวดลาย และความแกร่งของภาชนะเหล่านั้น

การได้รับข้อมูลที่ถูกต้องจากนักโบราณคดีจะทำให้ผู้ซื้อไม่ถูกพ่อค้าหลอกหลวงเพราะในปัจจุบันนี้

\* อาจารย์ประจำคณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตฯ : อ.บ. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เครื่องปั้นดินเผา โดยเฉพาะเครื่องปั้นดินเผาอุดรธานีทางตะวันออกเฉียงเหนือของไทยเป็นที่นิยมและมีราคาค่อนข้างสูง แต่ก่อนนี้นักประวัติศาสตร์เชื่อกันว่าบริเวณบ้านเชียงมีความเจริญอยู่ระหว่าง 1,000 ปีนี้เอง แต่จากการค้นพบเครื่องปั้นดินเผาและหลุมฝังศพตลอดจนเครื่องมือเครื่องใช้ใช้อื่นอีกในภายหลัง ทำให้นักประวัติศาสตร์ และนักโบราณคดีลงความเห็นว่าดินแดนแห่งนี้มีอายุเก่าแก่กว่า 4,000 ปี ปัจจุบันนี้วัฒนธรรมบ้านเชียงยังคงเป็นปัญหาที่รอคอยการพิสูจน์อยู่

ความแข็งแกร่งของภาชนะดินเผาขึ้นอยู่กับลักษณะของเนื้อดินและอุณหภูมิในการเผา ภาชนะดินเผาของไทยมักจะเปราะกว่าเมื่อเทียบกับของจีนและญี่ปุ่น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบ ในท้องถิ่นเช่นเนื้อดิน เนื้อหิน และอุณหภูมิในการเผา

### เครื่องปั้นดินเผาโดยทั่วไปแบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่

ประเภทที่หนึ่ง เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเนื้อดิน (Earthenware) สำหรับดินที่นำมาใช้มีลักษณะละเอียด เหนียว และแห้งช้า นั่นก็คือดินเหนียวธรรมดาทั่วไปที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น เนื้อดินประเภทนี้เหมาะในการทำภาชนะในครัวเรือน เช่น หม้อข้าว หม้อแกง พาน แจกัน ไห และกระถางต้นไม้ เป็นต้น เมื่อบั่นเสร็จก็นำไปเผาในอุณหภูมิไม่เกิน 1,100 องศาเซลเซียส จะได้ภาชนะดินเผาที่มีสีแดง น้ำตาลเข้ม และน้ำตาลอ่อน ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้มีทั้งเคลือบ และไม่เคลือบผิว และมีเนื้อค่อนข้างหยาบและหนา

ประเภทที่สอง คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทเนื้อแกร่ง (Stoneware) ใช้ส่วนผสมของดินขาว ดิน

เหนียวขาว หินฟันม้า หินแก้ว และอีกไฮดรอกซ์ของเหล็ก เวลาเผาใช้ไฟอุณหภูมิสูง ระหว่าง 1,190-1,380 องศาเซลเซียส เมื่อเผาสุกแล้วจะได้ภาชนะที่มีสีเทาหรือสีน้ำตาลเนื้อหยาบ แต่มีความแข็งแกร่ง ทนความร้อนได้ดี เหมาะสำหรับใส่อาหารประเภทร้อนและเย็น และถ้าเป็นไห ก็จะใช้เก็บอาหารประเภทหมักดองได้ดี อีกทั้งมีลักษณะพิเศษป้องกันการไหลซึมของน้ำและของเหลวได้เป็นอย่างดี

ประเภทที่สาม คือ ประเภทเครื่องกระเบื้อง (Porcelain) ใช้ส่วนผสมของดินขาว หินแก้ว หินฟันม้า เหมือน Stoneware แต่มีขบวนการซับซ้อนในการผสมเนื้อดินหลายขั้นตอน เวลาเผาใช้ไฟในอุณหภูมิตั้งแต่ 1,200 องศาเซลเซียสขึ้นไป ผลิตภัณฑ์ที่ได้จะมีความแข็งแกร่ง โปร่งใสคล้ายแก้ว มีความเหนียวน้อย แต่ป้องกันการไหลซึมได้เป็นอย่างดีพอๆ กับ Stone ware ถ้าต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีความแกร่งพอสมควรเช่น ภาชนะใส่อาหารกระเบื้อง และงานด้านศิลปะต่างๆ เช่นรูปปั้นตัวคน ตัวสัตว์ และตุ๊กตา เป็นต้น ก็ใช้ไฟในอุณหภูมิระหว่าง 1,210-1,235 องศาเซลเซียส สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ต้องการความแข็งแกร่งเป็นพิเศษ เช่น อุปกรณ์ไฟฟ้า หรือภาชนะทดลองทางเคมี ต้องใช้ไฟในอุณหภูมิระหว่าง 1,310-1,431 องศาเซลเซียส

นอกจากการศึกษาความแกร่งของเนื้อดินและเนื้อหินแล้วสีสันและลวดลายก็สามารถบ่งบอกประเภท และอายุของเครื่องปั้นดินเผาแต่ละชนิดได้จริงอยู่ข้างปั้นดินเผาไทยรวมทั้งข้างในประเทศต่างๆ ในด้านนี้มาจากช่างจีนทั้งสิ้น แต่คนไทยได้นำมาประยุกต์ให้เข้ากับรสนิยมของชุมชนของตนแม้จะมี

การลอกเลียนแบบบ้างแต่ก็มาปรุงแต่งผสมผสานในด้านการให้สีสัน และการประดิษฐ์ลวดลายเป็นแบบไทยๆ การศึกษาเรื่องเครื่องปั้นดินเผาจึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่งเพื่อจะได้แยกประเภทได้ถูกต้องว่าอยู่ในสมัยใด

### ลวดลายเครื่องปั้นดินเผาในสมัยต่าง ๆ

ภาชนะดินเผาสมัยสุโขทัย ตลอดจนสุวรรณโลก และพิษณุโลกมักเป็นภาชนะที่ทำจากดินทรายอย่างหยาบๆ ลวดลายที่นิยมใช้ในสมัยนั้นคือ ลายเชือกทาบ ลายดอกไม้ ลายพรรณพฤกษา และลายปลา มีทั้งชนิดเคลือบและไม่เคลือบ

ส่วนเครื่องปั้นดินเผาในสมัยทวารวดีส่วนใหญ่นิยมประดิษฐ์ลวดลายบนภาชนะด้วยการขูดขีด กัด และการทาบหรือประทับ ตรงบริเวณปากของภาชนะเป็นลายเส้น ลายลูกคลื่น ลายรูปเมล็ดข้าว ลายนัวมือ ลายกากบาท ลายสี่เหลี่ยมข้าวหลามตัด ลายเชือกทาบ และลายเครื่องจักสาน นอกจากนี้ยังนิยมการประทับลายด้วยแม่พิมพ์ที่ทำจากไม้เป็นรูป คน สัตว์ และดอกไม้ เป็นต้น

ในสมัยอยุธยามีการเลียนแบบลวดลายสมัยทวารวดี รวมทั้งมีการออกแบบลวดลายเฉพาะท้องถิ่น ลายประทับที่นิยมในสมัยนั้นคือ ลายรูปคน กษัตริย์ เทวดา ช้าง ม้า กระต่าย สิงห์ และหงส์ เป็นต้น ในกรอบสามเหลี่ยมโค้งมุมแหลม และกรอบสี่เหลี่ยมผืนผ้า นอกจากนี้ยังมีรูปพิธีกรรมพระราชพิธี และการดำเนินชีวิตของคนในสมัยนั้น เช่น พระราชพิธีคล้องช้าง พระราชพิธีพืชมงคลจรดพระนังคัล การเดินทัพด้วยกระบวนช้าง ม้า

และ ทหารราบ การต่อสู้ของนักรบ การล่าสัตว์ ตลอดจนการแต่งกายของบุรุษในสมัยนั้นที่นิยมการนุ่งผ้าสั้นๆ ไม่สวมเสื้อ เทคนิคการประทับลายนิยมกันมากในภาคกลาง เช่น สุพรรณบุรี ราชบุรี กาญจนบุรี เพชรบุรี ส่วนทางภาคเหนือ ภาคเหนือตอนล่าง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือนิยมทำภาชนะเครื่องเคลือบมากกว่า และมีการออกแบบลวดลายเฉพาะถิ่นแต่ก็ยังมีบางส่วนร่วมสมัย

### ก่อนที่จะมาเป็นธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาปัจจุบัน

เมื่ออาณาจักรสุโขทัยรวมตัวกับอาณาจักรอยุธยาในตอนต้นคริสต์ศตวรรษที่ 15 อยุธยากลายเป็นศูนย์กลางทางการค้าที่สำคัญ และเป็นเมืองท่าจอดเรือสำเภาทำหน้าที่รับซื้อสินค้าจากจีนและญวนส่งไปขายแถบหมู่เกาะทางใต้ เช่น อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ตลอดจนอินเดีย และประเทศทางตะวันตก เครื่องปั้นดินเผาไทยที่ส่งออกได้แก่ ถ้วยชาม แจกัน ไห และอื่น ๆ ส่งมาจากแหล่งผลิตที่สุโขทัยซึ่งเป็นแหล่งผลิตเครื่องปั้นดินเผาแหล่งใหญ่ที่สุดรองจากจีนแต่นำเสียขายที่การผลิตต้องหยุดชะงักในระหว่างการสู้รบกับพม่า สำหรับเครื่องปั้นดินเผาประเภทส่งออกจะเน้นการเคลือบเป็นพิเศษเกี่ยวกับการขนส่งในระยะไกล การเคลือบพิเศษเรียกว่าการเคลือบ เซลาดอน (Celadon) น้ำเคลือบเซลาดอนทำจากเถ้าถ่านของไม้ และหินฟันม้าซึ่งมีส่วนผสมของแร่เหล็ก และเผาในอุณหภูมิสูงถึง 1,250 องศาเซลเซียส ซึ่งจะทำให้ภาชนะมีโทนสีเขียวตั้งแต่เขียวซีด เขียวอมเหลือง และเขียวมะกอก แม้ว่าไทยจะส่งเครื่องปั้นดินเผาเป็นสินค้าออกก็ตาม แต่ก็ยังมีการส่งสินค้าภาชนะดินเผาจากจีน และญี่ปุ่นมาใช้ในราชสำนัก และในกลุ่มคนชั้นสูงทั้งใน

สมัยอยุธยา และในรัตนโกสินทร์ไทยสั่งเครื่องเบญจรงค์จากประเทศจีน จีนผลิตให้เฉพาะราชสำนักไทยโดยทำลวดลายบนเคลือบเป็นลายไทย เช่นลายเทพพนม ลายตามเรื่องรามเกียรติ์ และลายครุฑ เป็นต้น ต่อมาเครื่องเบญจรงค์เป็นที่นิยมอย่างกว้างขวางในกลุ่มคนชั้นสูง ในสมัยพระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกได้มีการส่งช่างไทยไปเรียนวิชาการทำเครื่องเบญจรงค์จากจีน คนไทยใช้สีทองในการทำลวดลายเรียกว่า "ลายน้ำทอง" แม้ว่าฝีมือจะสู้ช่างจีนไม่ได้ แต่ก็ยังนำภาคภูมิใจที่เรามิได้ลอกเลียนแบบจากจีนโดยสิ้นเชิง นอกจากนี้จะสั่งเครื่องปั้นดินเผามาจากจีนแล้วไทยยังสั่งเครื่องปั้นดินเผาจากประเทศต่างๆ ในแถบยุโรป

รัฐบาลไทยเล็งเห็นความสำคัญของผลิตภัณฑ์คูบ้านคูเมืองคือเครื่องปั้นดินเผาหรือที่คนสมัยใหม่นิยมเรียกว่า เซรามิก (Ceramics) จึงส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมนี้ตั้งแต่ พ.ศ. 2503 โดยมอบให้ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ทำหน้าที่ช่วยเหลือแนะนำนักลงทุนอย่างเป็นทางการ นอกจากนี้ยังมีศูนย์พัฒนาเครื่องปั้นดินเผาภาคเหนือที่จังหวัดลำปางเพื่อให้บริการด้านวิชาการแก่บรรดาผู้ประกอบการเซรามิกในจังหวัดลำปาง และภาคเหนือเพื่อกระจายทางสู่คู่แข่งต่างชาติโดยมีผู้เชี่ยวชาญ

จากประเทศญี่ปุ่นมาให้คำปรึกษา และช่วยแก้ไขปัญหาด้านเทคนิคต่างๆ แก่โรงงาน กระทรวงศึกษาธิการก็ให้ความร่วมมือส่งเสริมวิชาการผลิตเครื่องปั้นดินเผาเช่นเดียวกันตั้งแต่ พ.ศ. 2509 โดยให้กรมการฝึกหัดครูเปิดหลักสูตรอุตสาหกรรมศิลป์ในระดับ ป.กศ.สูง(ประกาศนียบัตรวิชาการศึกษาระดับสูง) ที่วิทยาลัยครูพระนคร วิชาที่เปิดสอนได้แก่สาขาวิชาช่างปั้นดินเผา

ต่อมาใน พ.ศ. 2518 วิทยาลัยครูพระนครได้เปิดการสอนสาขาวิชาการต่างๆ ในระดับปริญญาตรี หมวดวิชาอุตสาหกรรมศิลป์ได้รับการยกฐานะเป็นคณะวิชาอุตสาหกรรมศิลป์ทำหน้าที่ผลิตครูช่างปั้นดินเผา และช่างปั้นดินเผาระดับปริญญาตรีมาช่วยพัฒนางานของชาติให้สืบไป

ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาที่เป็นสินค้าส่งออกของประเทศไทยได้แก่ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือน และเครื่องประดับ ในปี พ.ศ. 2535 สินค้าทั้งสองประเภทมีมูลค่าส่งออกเพียง 2,596.8 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2536 ในช่วง 7 เดือนมีมูลค่าส่งออก 2,227.35 ล้านบาท จากข้อมูลดังกล่าวจะเห็นได้ว่าธุรกิจเครื่องปั้นดินเผาเป็นธุรกิจที่ควรสนับสนุน และน่าจับตามองเป็นอย่างยิ่ง □□

#### บรรณานุกรม

กนกวรรณ นิลเพชร "ของขวัญไทยอนาคตไกลในต่างแดน" ผู้ส่งออก 7, 153. ธันวาคม 2536.

จอห์น ซอว์. เครื่องปั้นดินเผา. กรุงเทพฯ โรงพิมพ์คราฟท์แมน 2524.

ผาสุข อินทราวุธ. ดรรชนีภาชนะดินเผาสมัยทวารวดี. กรุงเทพฯ สยามการพิมพ์ 2528.

พระนคร, วิทยาลัยครู. รั้อยปีวิทยาลัยครูพระนคร. กรุงเทพฯ ฟันนี่พับลิชชิง 2535.

ศิลปากร, กรม. แหล่งเตาเผาบ้านบางปูน. กรุงเทพฯ กรมศิลปากร 2531.

# มุมมอง...

## ผู้บริหารสู่สัมฤทธิ์ผลขององค์กร



\* ไสยสภา สนิทวงศ์ ณ อยุธยา



### บทนำ

การบริหารในกิจการสังคมสมัยใหม่ หรือในยุคปัจจุบันที่เรียกกันว่ายุคโลกาภิวัตน์ (Globalization) นั้นจำเป็นที่ผู้บริหาร ต้องคำนึงถึงความสัมพันธ์ของการวางแผนการจ้ดองค์กรอำนาจ หน้าที่ความรับผิดชอบ การอำนวยความสะดวก การสั่งการ การประสานงาน นโยบาย กฎเกณฑ์ ระเบียบแบบแผนและพันธภาพเชิงบุคคล ด้วย เพราะทรัพยากรบุคคลเป็นหัวใจหลักความสำเร็จของงานทั้งปวง

การเป็นนักธุรกิจหรือนักบริหารที่ดีมิใช่เป็นพรสวรรค์ ที่แต่ละคนมีมาโดยกำเนิด ทักษะความสามารถทางการบริหาร (Managerial Skill) เป็นสิ่งที่สามารถอบรม พัฒนาและฝึกฝนได้ การรู้จักเพิ่มพูนความรู้ใหม่ๆ พัฒนาทักษะแนวความคิด และทัศนคติที่ดีย่อมจะเอื้ออำนวยต่อการเป็นนักบริหารที่ดีมีประสิทธิภาพ นำพานาวารุกิจของตนสู่สัมฤทธิ์ผลได้

\* หัวหน้าภาควิชาบริหารอุตสาหกรรม คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์ : M.B.A. (General Management) United State International University, U.S.A.

## แนวความคิดติดต่อสื่อสารระหว่างผู้บริหาร หัวหน้างานกับพนักงานหรือผู้ใต้บังคับบัญชา

ในการเป็นผู้บริหารไม่ว่าระดับใดก็ตาม ต้องตระหนักถึงหลักสำคัญที่ว่าผู้บริหาร หรือผู้นำที่แท้จริง ต้องมีทัศนคติกว้างไกล สามารถทำให้ผู้ร่วมงานยอมรับและยินดีให้ความร่วมมือปฏิบัติตามด้วยความเต็มใจ

### แนวความคิดติดต่อสื่อสารระหว่าง ผู้บริหาร หัวหน้างานกับพนักงาน หรือผู้ใต้บังคับบัญชา

ผู้บริหารหรือหัวหน้างานที่ดีทุกคนควรจะต้องเป็นผู้ที่รอบรู้ มีความเชื่อมั่นในตนเอง รู้จักใช้ไหวพริบสติปัญญาความเฉลียวฉลาดควบคุมไปด้วยเมตตาเมตตากับอุปสรรคหรือปัญหาอุปสรรคด้านต่าง ๆ ซึ่งเท่าที่เป็นอยู่ผู้บริหารก็มักจะได้รับการพบข้อมูลต่าง ๆ จากการได้รับการบอกเล่าก้าลิบแจกแจงถึงปัญหาต่าง ๆ โดยผู้เป็นลูกน้องหรือผู้ใต้บังคับบัญชาของตนเป็นนิจลินอยู่แล้ว แต่ข้อมูลต่าง ๆ ที่ผู้บริหารได้รับจากการรายงานของลูกน้องของตนก็มักจะเป็นข้อมูลที่เป็นสิ่งดี ๆ เสียทั้งสิ้น ซึ่งก็เปรียบได้กับคำกล่าวที่ว่า "รายงานเอาหน้า" ให้เจ้านายของตนตายใจไว้ก่อน ตัวอย่างเช่น... การเกิดปัญหาเกี่ยวกับระบบการผลิตของโรงงานแห่งหนึ่ง ซึ่งมีสาเหตุเกี่ยวเนื่องมาจากความไม่เอาใจใส่ละเอียดต่อหน้าที่การงานของหัวหน้างานผู้ควบคุมสายการผลิตในโรงงานแห่งนั้น แต่ก็มักจะมีการรายงานให้ผู้บริหารระดับสูงของตนทราบสาเหตุแต่เพียงว่าปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าวเกิดจากการขัดข้องของเครื่องจักรที่ใช้ในสายการผลิต อย่างนี้เป็นต้น

จะเห็นได้เป็นการยากลำบากที่หัวหน้างานเหล่านี้จะยอมรับว่าเป็นความผิดของตนเอง หรือแม้แต่บางครั้งที่เกิดปัญหาร้ายแรงขึ้นลูกน้องก็อาจกล่าวโทษโยนความผิดนั้นไปให้กับเจ้านายของเขาเองก็อาจเป็นได้ แม้กระนั้นก็ตามมันก็เป็นความจำเป็นและเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้บริหารหรือผู้บังคับบัญชาต้องได้รับการรายงานข้อมูลจากลูกน้องของตนอยู่เสมอ ซึ่งก็จะก่อให้เกิดผลดีต่อบริษัทหรือองค์การได้ในการที่บริษัทจะหาสมมุติฐาน สาเหตุของปัญหา ตลอดจนแนวทางที่นำไปสู่การแก้ไขปัญหาต่าง ๆ

จากร้ายให้กลับกลายเป็นดีได้นั่นเอง

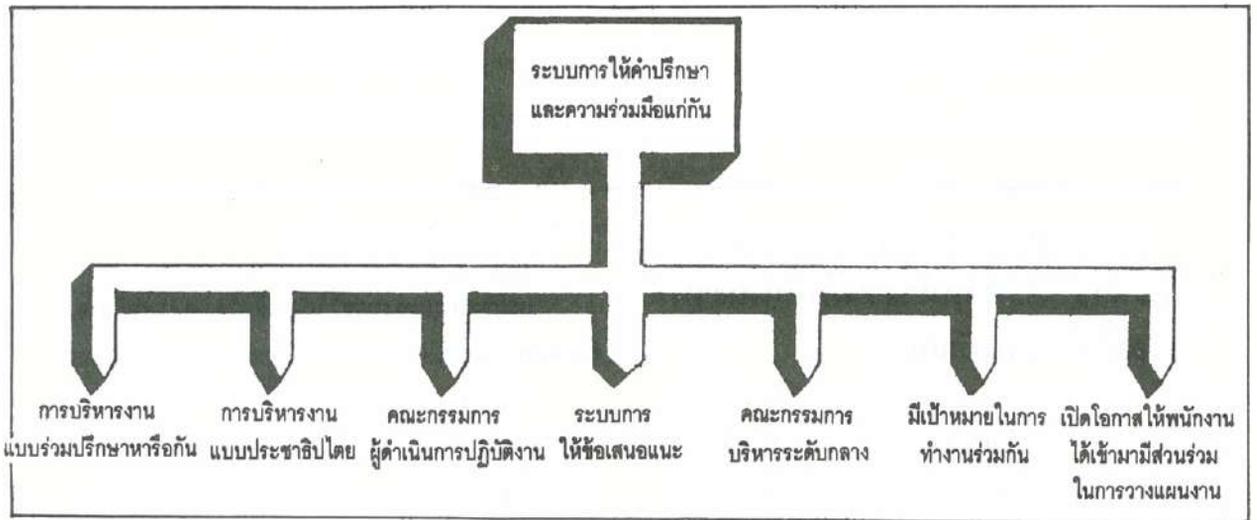
### บรรยากาศของการไว้นใจเชื่อใจ, ความจริงใจ เปิดเผยที่มีต่อกัน (Trust and Candor Atmosphere)

กล่าวได้ว่าในแทบทุกองค์การต่างก็เน้นในหลักประสิทธิภาพของการบริหารแบบเปิดโอกาสให้พนักงานของตนได้มีส่วนร่วมด้วย การที่หัวหน้างานหรือผู้บริหารจะได้รับความร่วมมืออย่างจริงจัง หรือการเปิดเผยในสิ่งต่าง ๆ จากลูกน้องของตนนั้นมันขึ้นอยู่กับความไว้นใจเชื่อใจของลูกน้องที่มีต่อเจ้านายของตนในสายการบังคับบัญชาขององค์การ ( Candor Depends Upon Trust in Hierarchical Organization )

”

.....แต่ข้อมูลต่างๆ ที่ผู้บริหารได้รับ  
จากการรายงานของลูกน้องของตนก็มัก  
จะเป็นข้อมูลที่เป็นสิ่งดี ๆ เสียทั้งสิ้นซึ่งก็  
เปรียบได้กับคำกล่าวที่ว่า "รายงานเอา  
หน้า" .....

”



**ข้อจำกัดที่เกิดขึ้นของความไว้วางใจ ความจริงใจเปิดเผย (The Limits of Trust Candor) ในการทำงานร่วมกัน ระหว่างหัวหน้างาน และผู้ใต้บังคับบัญชาขององค์กร**

โดยธรรมชาติของมนุษย์ หรือพนักงานในระดับต่าง ๆ ที่อยู่ใต้อำนาจบังคับบัญชา โดยเฉพาะในพวกที่ด้อยอำนาจในการปฏิบัติงาน พวกพนักงานในระดับล่างต่าง ๆ นั้น มักจะพึงระแวงระวังว่าพวกตนนั้นอาจจะถูกมองว่าเป็นพวกที่มีความอ่อนด้อยในอำนาจต่าง ๆ ในการปฏิบัติงาน ฉะนั้นพวกเขาจะพยายามที่จะระมัดระวังในการเปิดเผยถึงความอ่อนแอ ความพลั้งเผลอ รวมทั้งความไร้ประสิทธิภาพในการทำงานของเขาให้ผู้อื่นได้รับทราบ โดยเฉพาะเมื่อกลุ่มของตนจะถูกประเมินผลหรือได้รับการลงโทษจากหัวหน้างาน หรือจากกลุ่มที่มีอำนาจในการบริหารและบังคับบัญชา เมื่อตนทำงานล้มเหลว

การที่พนักงานจะเกิดความไว้วางใจเชื่อใจปฏิบัติตามคำสั่งตามอำนาจการบังคับบัญชาของหัวหน้างานที่มีอยู่เหนือพวกตนได้นั้น จะเห็นว่าสิ่งที่มีความสำคัญอย่างยิ่งก็คือ การตัดสินใจวินิจฉัยสั่งการของหัวหน้างาน ผู้บริหาร

ที่จะก่อให้เกิดความไว้วางใจ และนำไปสู่การยอมรับ ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานได้นั้น ซึ่งก็เป็นไปตามบทบาทของผู้บริหารว่าพวกนี้อยู่ในฐานะตำแหน่งที่จะทำการวินิจฉัยตัดสินชี้ขาดในผลการปฏิบัติงานของผู้ใต้บังคับบัญชาของตน ฉะนั้นผู้บริหารที่ดีมีประสิทธิภาพจะต้องทำการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ใต้บังคับบัญชาของตนอย่างเป็นรูปแบบทางการโดยรอบคอบ และยึดหลักความเหมาะสมและเป็นธรรม (Equity and Fairness) ต้องหลีกเลี่ยงการใช้ฉันทาคติ (การใช้ความพึงพอใจของตนเองเป็นที่ตั้ง อาจจะนำไปสู่ความมือคดเลือกที่รักมักที่ชัง) และในที่สุดนำมาซึ่งการประเมินผลการปฏิบัติงานเลื่อนขึ้นเลื่อนตำแหน่งเฉพาะคนบางคน หรือเฉพาะคนที่อยู่ในกลุ่ม เป็นพรรคพวกเดียวกันกับตน ซึ่งบางคนก็ไม่ได้มีผลการทำงานที่ดีเด่นหรือสร้างสรรค์อะไรเลย เพราะเท่าที่เห็นกันอยู่ก็จะปรากฏว่าบางคนที่ผู้บริหารวินิจฉัยว่าทำงานดีเลิศทำงานหนักมากตลอดทั้งปี แต่ถ้าพิจารณากันอย่างลึกซึ้งก็จะพบว่าบุคคลต่าง ๆ เหล่านี้อยู่ในตำแหน่ง และได้ทำงานเท่าที่คำอธิบายงาน หรือคำพรรณนางานได้วางขอบเขตเอาไว้ให้แล้วนั่นเอง หรือบางองค์กรเกิดการบริหารแบบเล่นพรรคเล่นพวกฯ ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เรามักจะได้ยิน พบเห็นกันจนตาคุ้นเคยแล้วเพราะมันเป็น

สถานการณ์ที่เกิดขึ้นโดยทั่ว ๆ ไปในองค์กรของสังคมไทย ในปัจจุบันนั่นเอง

นอกจากนี้ผู้บริหารหรือหัวหน้างานก็ต้องให้ความสำคัญกับการติดต่อสื่อสารในประเด็นสำคัญต่าง ๆ ที่เกิด

ขึ้นในทางบวกอันจะเป็นผลดีกับองค์การ ในแง่ของการสร้างสรรค์สิ่งต่าง ๆ ให้เกิดขึ้นภายในหน่วยงานของตนให้ได้ด้วย



นอกจากนี้บางองค์การต่าง ๆ อาจจะมีหัวหน้างาน, ผู้บริหารในลักษณะแบบที่มักจะปกปิดข้อบกพร่องหรือความล้มเหลวต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในแผนกงานของตนเอง และขณะเดียวกันก็ยังตั้งความหวังไว้ว่าตนเองจะเป็นผู้แก้ไขปัญหาต่าง ๆ เหล่านั้นให้หมดไปได้ในที่สุด ในกรณีนี้ การพัฒนางานของกลุ่ม ทีมงานต่าง ๆ ที่จะปฏิบัติงานร่วมกันก็จะตกอยู่ในสภาพที่ค่อนข้างลำบากใจ คงไม่มีลูกน้องคนไหนที่จะกล้าปรึกษาชี้แจงความรู้สึกของตนในขณะนั้นกับหัวหน้างานของตนให้ได้ รับรู้เป็นแน่ และในที่สุดทุกสิ่งทุกอย่างก็อาจจะสายเกินแก้ก็เป็นได้ นั่นก็คือปัญหาการบริหารงานจะเกิดการคั่งค้างกับผู้เป็นหัวหน้างาน งานจะไม่มีทางเดินหน้า ทุกอย่างอาจหยุดชะงักติดขัด พาให้บริษัทหรือหน่วยงานและองค์กรประสบกับความล้มเหลวในการดำเนินงานได้ในที่สุด

หากมองในระยะยาวแล้ว การบริหารที่ขาดความจริงใจ, เกิดอคติระหว่างกันและกันในองค์กรไม่ได้เป็นสิ่งที่เกิดจากการที่หัวหน้างานมีบุคลิกลักษณะในแบบอย่างดังกล่าวข้างต้นเท่านั้น แต่อาจเป็นเพราะสาเหตุอื่นอันสืบเนื่องมาจากพัฒนาการการเจริญเติบโตของพนักงานที่แบ่งพรรคแบ่งพวกเป็นกลุ่ม ๆ ต่าง ๆ ในองค์กร ซึ่ง

อาจจะนำไปสู่ความล่าช้า ติดขัดของการปฏิบัติงานต่าง ๆ ได้ในที่สุดด้วย ซึ่งในทางปฏิบัติเรามักจะเห็นได้ว่าในสภาพการณ์เช่นนี้พนักงานบางคนในกลุ่มต่าง ๆ มักจะเป็นผู้ไม่ได้มองการณ์ไกล, ขาดจุดยึดเหนี่ยวที่แน่นอนในขนาดของตน ขาดเสถียรภาพความมั่นคงในการทำงาน พนักงานพวกนี้มักจะมองสภาพการทำงาน (Working Condition) หรือบรรยากาศแวดล้อมในองค์การ (Organizational Atmosphere) ว่าน่าเบื่อหน่าย ซึ่งจุดนี้อาจจะนำไปสู่ความหายนะอย่างใหญ่หลวงกับองค์กรได้ในที่สุดเช่นเดียวกัน

นอกจากนี้ก็อาจจะเกิดตัวแปรอื่นได้แก่ การที่พนักงานทำการช่วยเหลือปกป้องพนักงานด้วยกันเอง ทั้งนี้ก็เพื่อที่จะเป็นการปกป้องรักษาตนเองด้วย จากกรณีปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นด้วย ซึ่งจะเห็นได้จากตัวอย่างเช่น...

— นาย ก. เป็นรองประธานฝ่ายบริหารการเงินของบริษัทที่ดำเนินการทางด้านอุตสาหกรรมขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง และทำการปกครองพนักงานในทีมงานของเขาทั้งหมดรวม 27 คน ต่อมาได้เกิดปัญหาความผิดพลาดขึ้นในแผนกงานของเขา กล่าวคือ นาย ข. ซึ่งอยู่ในตำแหน่งหัวหน้าฝ่ายตรวจสอบได้ทำการสรรหา คัดเลือก และ

บรรจุแต่งตั้ง น.ส. ค. เข้าทำงานในตำแหน่งพนักงานฝ่ายการเงิน ซึ่งต่อมา น.ส.ค. ได้ทำงานผิดพลาดขึ้น แต่ นาย ข. ซึ่งเป็นหัวหน้างานของฝ่ายการเงินก็ไม่ได้แจ้งเรื่องราว ข้อมูลต่าง ๆ ให้ นาย ก. ซึ่งเป็นผู้บริหารระดับสูงทราบ โดย นาย ข. พยายามปกปิดเรื่องราวต่าง ๆ ไม่ให้ นาย ก. ล่วงรู้นั่นเอง จนกระทั่งความผิดพลาดดังกล่าวได้แผ่ขยายวงกว้างออกไปจนเกิดความยุ่งยาก จะทำการแก้ไขก็ไม่ทันการเสียแล้ว สาเหตุที่ นาย ข. ปกปิดเรื่องราวต่าง ๆ ไม่ให้ นาย ก. ผู้บริหารหรือเป็นหัวหน้าใหญ่ของเขา ได้ล่วงรู้ถึงปัญหาดีเพราะนาย ข. รู้แน่ๆ ว่า ถ้า นาย ก. ผู้บริหารได้มีโอกาสทราบเรื่องราวนั้นเมื่อไร เขาจะกระโจนเข้าแก้ปัญหาที่นั่นทันทีด้วยตัวเอง ซึ่งก็อาจจะทำให้ นาย ข. เกิดความเดือดร้อนยุ่งยากในภายหลังได้นั่นเอง

บางครั้งเราอาจจะพบว่า พนักงานในบริษัท พยายามที่จะช่วยหลีกเลี่ยงปกป้องลูกค้าของตน เช่นการที่พนักงานขายของบริษัทแห่งหนึ่งได้ทำการปกปิดข้อมูลบางอย่างเกี่ยวกับลูกค้าที่กำลังอยู่ในฐานะทางการเงินที่ย่ำแย่ มีหนี้สินล้นพ้นตัว แต่พนักงานขายผู้นี้ก็ยังตกลงใจขายสินค้าให้ในลักษณะเปิดเครดิตแก่ลูกค้ารายนี้ และต่อมาปรากฏว่าลูกค้ารายนี้ได้ล้มละลาย จนเป็นเหตุให้บริษัทต้องสูญเสียเงินเป็นจำนวนมากจากหนี้สูญดังกล่าว

จากกรณีนี้เราอาจจะสามารถคาดคะเนได้ว่าพนักงานคนนี้อาจได้รับการตัดสินบนให้เก็บงานความเป็นจริงเกี่ยวกับสถานการณ์ทางการเงินของลูกค้าเอาไว้ก็ได้ หรือเขาอาจทำไปเพราะความเกรงกลัวว่าตนเองอาจจะทำให้บริษัทสูญเสียลูกค้าเก่าไปก็เป็นได้ฯ จะด้วยเหตุผลใดก็ตาม เราก็อาจสรุปข้อเท็จจริงจากกรณีศึกษานี้ได้ว่า ความล้มเหลวดังกล่าว เกิดจากการที่พนักงานขาดการติดต่อสื่อสารปรึกษาหารือเกี่ยวกับปัญหานั้น ๆ กับหัวหน้างานของตน (To fail to communicate the problems with the boss) เขาพยายามปกปิดเรื่องราวต่าง ๆ เกี่ยวกับลูกค้าของเขาเอาไว้ จนเป็นเหตุให้หัวหน้ามิได้ล่วงรู้ถึงสถานการณ์อันล่อแหลมดังกล่าว แต่หากเขาได้ตัดสินใจทำลงไปโดยใช้วิจารณญาณความคิดของเขาเองทั้งสิ้น

จนในที่สุดยังความเสียหายแก่บริษัทเป็นอย่างยิ่ง

จากกรณีตัวอย่างดังกล่าวข้างต้นนั้น ก็จะปรากฏบ่อยครั้งว่า การปกปิดเรื่องราวต่าง ๆ ที่สำคัญไว้อย่างเจียมเจียนของพนักงาน (To conceal information from their superior) นั้นเกิดจากความคิดที่เข้าข้างตนเองว่า สิ่งที่ตนเองตัดสินใจกระทำลงไปในการแก้ปัญหาต่าง ๆ โดยใช้เพียงวิจารณญาณการตัดสินใจของตนเองเท่านั้น เป็นการกระทำที่ถูกต้องเหมาะสม ควรค่าแก่การได้รับการยกย่องสรรเสริญชมเชยจากหัวหน้างานเป็นแน่ (Superficially praiseworthy) โดยสรุปกรณีดังกล่าวนี้อาจเกิดขึ้นได้ในแทบทุกองค์กร ซึ่งนับว่าเป็นปัญหาที่สำคัญอย่างหนึ่ง ทางแก้ปัญหานี้ก็คงกล่าวได้ว่า สมควรจะได้มีการปรึกษาหารือกันระหว่างหัวหน้างานกับลูกน้องเพื่อหาทางเลือก ข้อเสนอต่าง ๆ มาใช้ในการแก้ปัญหาต่าง ๆ ไม่ใช่ออกมาในลักษณะที่พนักงานต้องทำการตัดสินใจเพียงลำพังคนเดียวเท่านั้น เป็นสิ่งซึ่งไม่ถูกต้อง ฉะนั้นควรอย่างยิ่งที่จะต้องมีการสื่อความให้ผู้บริหารได้รับทราบข้อมูลต่าง ๆ

นอกจากอุปสรรคดังกล่าวที่เกิดขึ้น ในบางองค์กร อาจเกิดปัญหาความสับสนในการแยกแยะความสำคัญตามลำดับก่อนหลังของอุปสรรคปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นก็ได้ ว่าปัญหาใดเป็นปัญหาหลักหรือปัญหาใหญ่ ปัญหาใดเป็นปัญหารอง บางครั้งผู้บริหารอาจมองข้ามความสำคัญของปัญหาใดปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้นได้ เช่นบางที่ปัญหาที่เรามองว่าเป็นปัญหาหลักใหญ่ ๆ นั้นอาจจะแปรเปลี่ยนเป็นปัญหาปลีกย่อยที่ไม่ได้มีความสำคัญแต่อย่างใดเลยก็ได้ แต่ทั้งนี้การที่จะวิเคราะห์ปัญหาต่าง ๆ เพื่อหาทางตัดสินใจโดยการวินิจฉัยสั่งการของผู้บริหารนั้นก็เป็นสิ่งที่ผู้บริหารพึงกระทำอย่างแน่นอน ซึ่งก็จะเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิผลได้ก็โดยการพึงพาอาศัยหัวหน้างาน หรือผู้บริหารที่มีความเชื่อมั่นในตนเองอย่างสูงพร้อมที่จะก้าวกระโจนลงไปในเผชิญหน้ากับสถานการณ์ปัญหาต่าง ๆ อยู่ตลอดเวลา (To be ready to cope on the problems)

กล่าวรวมความได้ว่า ความล้มเหลวของการพัฒนาการติดต่อสื่อสารในองค์กรที่ได้สรุปรวบรวมมาข้างต้นนี้ มักเกิดขึ้นจากประเด็นหลักของ “บรรยากาศการไว้เนื้อเชื่อใจกัน และความจริงใจเปิดเผยอย่างตรงไปตรงมาซึ่งกันและกัน” (Trust and Candor Atmosphere) ระหว่างมนุษย์ที่ทำงานร่วมกันในองค์กร ซึ่งมันอาจจะกลับกลายเป็นสิ่งกีดขวางความสำเร็จไม่เพิ่มขึ้นได้ในการพัฒนาองค์กร

บรรยากาศดังกล่าวเป็นสิ่งที่นำมาซึ่งความร่วมมือประสานงานกันในกลุ่มคณะ เกิดการช่วยเหลือเกื้อกูลสนับสนุนซึ่งกันและกัน เกิดความสมานฉันท์ สวมัคคิกัน ช่วยลดความตึงเครียด ความขัดแย้งต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างหมู่คณะในองค์กร และมีผลทำให้พนักงานเกิดขวัญกำลังใจที่ดี (To impact on employee morale) ซึ่งสามารถช่วยลดอัตราการลาออกจากงานของพนักงานทั้งเก่าและใหม่ให้ลดต่ำลงได้ด้วย (Lower turnover) ขณะเดียวกันก็มีผลให้ผลผลิตที่ได้มีประสิทธิภาพสูง มีการเพิ่มผลผลิตภาพนั่นเอง

ฉะนั้นผู้บริหารที่ตระหนักในข้อเท็จจริงดังกล่าวจึงพยายามอย่างยิ่งที่จะสร้างบรรยากาศของการไว้เนื้อเชื่อใจ, ความจริงใจที่มีต่อกัน ให้เกิดขึ้นภายในหน่วยงานหรือองค์กรของตนให้ได้ในที่สุด (อรุณ วัชรธรรม, 2523: 182-185)

ในทางกลับกันก็มีปัจจัยที่เป็นเครื่องกีดขวาง หรือเป็นอุปสรรคต่อการเสริมสร้างบรรยากาศดังกล่าวให้เกิดขึ้นได้ระหว่างผู้บริหารกับผู้ปฏิบัติงานที่อยู่ในระดับที่แตกต่างกันออกไปตามบทบาทของอำนาจหน้าที่ที่ตนมีอยู่ การสร้างความไว้วางใจระหว่างกันเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งจะเห็นได้จากผลลัพธ์ต่างๆ ในทางบวกต่อองค์กรก็ตาม แต่ในสถานการณ์บางอย่างอาจเกิดอุปสรรคซึ่งเป็นสิ่งกีดขวางที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติทั่ว ๆ ไปในองค์กรทั้งหลายก็ได้ (The natural obstacles to Trust and Candor) ซึ่งสิ่งเหล่านี้ได้แก่ ความเกรงกลัว (Fear) พฤติกรรมของการไม่ยอมรับในตัวซึ่งกันและกัน

ระหว่างคนในกลุ่ม การเล่นพรรคเล่นพวกของนายงาน หัวหน้างาน ความมีอคติ ลำเอียงเลือกที่รักมักที่ชังของผู้น้องการ ความไม่จริงใจของหัวหน้างานหรือผู้บริหาร ดังตัวอย่างเช่น การที่ผู้บริหารบางคนมักชอบนำเอาเรื่องราวต่าง ๆ ซึ่งตนเองได้รับทราบจากการชี้แจง หรือจากการบอกเล่าของลูกน้องคนหนึ่ง ซึ่งก็เกิดจากการขึ้นำในคำถามของผู้บริหารเอง ไปบอกต่อกับบุคคลที่สามที่อยู่ในตัวข้อสนทนากันดังกล่าวด้วย เพื่อหวังจะให้เกิดความขัดแย้งขึ้นระหว่างบุคคลทั้งสอง พฤติกรรมเช่นนี้เป็นการแสดงให้เห็นว่า เป็นพฤติกรรมที่ไม่จริงใจต่อลูกน้องหรือผู้ใต้บังคับบัญชาของตน ในที่สุดก็เกิดความรู้สึกไม่ไว้วางใจต่อกันขึ้น จากตัวอย่างดังกล่าว ต่างก็เป็นเครื่องกีดขวาง หรืออุปสรรคต่อการเสริมสร้างบรรยากาศของการไว้เนื้อเชื่อใจและความเปิดเผยจริงใจต่อกันของบุคลากรภายในองค์กร อันจะมีผลทำให้พนักงานขาดขวัญ และกำลังใจดีในการทำงาน และก่อให้เกิดปัญหาต่อการพัฒนาองค์กรได้ในที่สุด

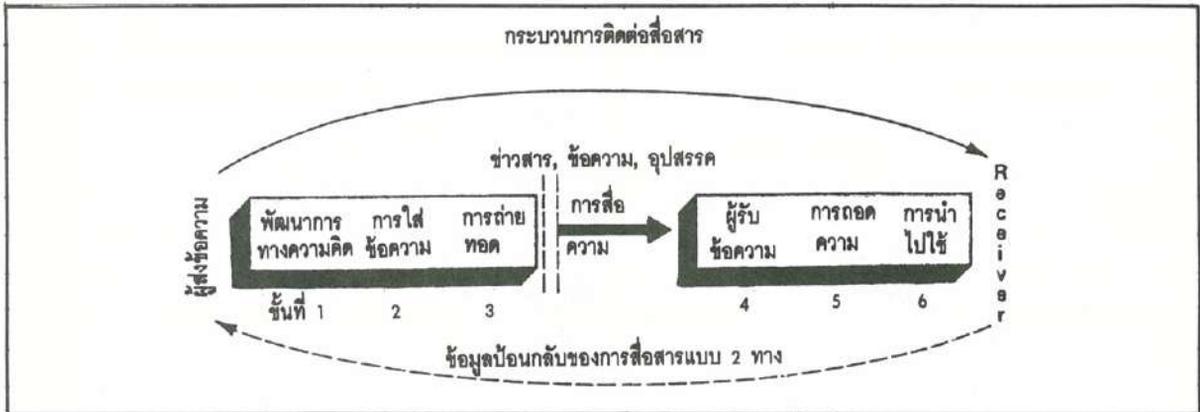
...อะไรคือกุญแจสำคัญในการไว้เนื้อเชื่อใจและความจริงใจให้เกิดขึ้นในบรรยากาศขององค์กร (The Key Success Factors of Trust and Candor in Organizational Atmosphere.)

## ศิลป์ในการสร้างความไว้วางใจของหัวหน้างานหรือผู้บริหาร มีหลักใหญ่ ๆ อยู่ 6 หลักด้วยกันดังนี้.-

1. การติดต่อสื่อสารระหว่างกันในองค์กร (Communication). เป็นการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลในองค์กร ระหว่างผู้บริหารกับผู้ปฏิบัติงานที่อยู่ใต้บังคับบัญชา เพื่อให้ทราบเป้าหมายร่วมกัน และผู้ปฏิบัติงานทุกคนจะได้ทำงานให้ตรงกับวัตถุประสงค์ที่มีความสอดคล้องและไปด้วยกันได้ การติดต่อสื่อสารในองค์กรที่สมบูรณ์จะต้องมีการบอกรับของข้อมูลและข่าวสารอย่างต่อเนื่องละเอียดถี่ถ้วน แม่นยำ ซึ่งจะทำให้ผู้ส่งข่าวสารหรือ

ข้อมูลที่ส่งออกมาประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายหรือไม่เพียงใด ผู้ส่งข่าวสารสามารถประเมินความสำเร็จของข่าวสารข้อมูลที่ออกไปด้วยและยังเป็นกลไกคอยควบคุม

กระบวนการสื่อสารที่เกิดขึ้นในองค์กรได้อีกกว่าการสื่อสารนั้นเกิดการผิดพลาด หรือบกพร่องอย่างไร ผู้บริหารจะได้หาทางปรับปรุงแก้ไขได้ทันการณ์



การติดต่อสื่อสารภายในองค์กรที่มีประสิทธิภาพก็คือระบบการติดต่อสื่อสารแบบ 2 ทาง (Two-way Communication) หรือเรียกว่าเป็นการติดต่อสื่อสารตามแนวนอน (Horizontal Communication) นั่นเอง ในการติดต่อสื่อสารแบบ 2 ทางนี้พนักงานจะติดต่อสื่อสาร มีการประสานระหว่างกันไม่ว่าจะเป็นในระดับพนักงานกับพนักงาน หรือหัวหน้างานกับลูกน้อง, พนักงาน หรือก็คือการทำงานในลักษณะทีมงาน เช่น การที่ทั้งผู้บริหารและพนักงานทุก ๆ ระดับต่างก็มีส่วนร่วมในการวางเป้าหมายกำหนดวัตถุประสงค์ของการทำงานร่วมกัน ทำการจัดสรรทรัพยากรและทำการวางแผนกลยุทธ์ระดับองค์กรร่วมกันเหล่านี้ เป็นต้น การยอมรับบุคคลอื่นว่าให้เข้ามามีส่วนร่วมในการทำงานด้วยกันนั้น เป็นการสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้น ช่วยลดความเกรงกลัวอันอาจจะเกิดขึ้นได้ในการทำงานร่วมกัน ตลอดจนช่วยลดความไม่ไว้วางใจระหว่างกันที่เกิดขึ้นในองค์กรได้นั่นเอง

โดยสรุป "การไว้วางใจกัน" นั้นจะสร้างขึ้นมาก็ได้ก็โดยการยอมรับระหว่างกัน และการติดต่อสื่อสารแบบ 2 ทาง หรือแบบเผชิญหน้าดังกล่าวนี้เอง

**2. การสนับสนุนช่วยเหลือเกื้อกูล และรักษาผล**

**ประโยชน์** ให้กับผู้ได้บังคับบัญชาของหัวหน้างาน (Support) คือการเป็นผู้นำแบบเกื้อกูลสนับสนุน - การที่หัวหน้า ผู้บริหารแสดงความเห็นอกเห็นใจ เข้าใจในความเป็นเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน การที่หัวหน้างานมีความเป็นมิตรกับผู้ใต้บังคับบัญชา เปิดโอกาสให้ลูกน้องได้เข้าพบเพื่อปรึกษาหารือปัญหาหรือข้อข้องใจต่าง ๆ ได้ การที่หัวหน้างานกระทำตัวหรือสร้างสัมพันธภาพให้เป็นที่พึ่งพาอาศัยของลูกน้องหรือผู้ร่วมงานได้โดยหัวหน้างานมีการคอยช่วยชี้แนะให้แนวทางที่ถูกต้องปฏิบัติแก่ลูกน้องของตน รวมทั้งเป็นผู้ให้การส่งเสริมผลักดันให้ผู้ใต้บังคับบัญชาของตนเกิดความคิดสร้างสรรค์, ส่งเสริมให้พนักงานของตนได้มีโอกาสก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงานของเขา ลักษณะของหัวหน้างานที่กล่าวมานี้จะมีส่วนช่วยก่อให้เกิด "การไว้วางใจกันและกัน" ได้อย่างมากที่สุด

บ่อยครั้งที่ปรากฏว่าผู้เป็นหัวหน้างานหรือผู้บริหารในบางองค์กรได้ทอดทิ้งลูกน้องหรือผู้ร่วมงานของตนให้เผชิญกับชะตากรรมด้วยตัวของเขาเอง ซึ่งกรณีนี้จะเป็นสิ่งที่บั่นทอนขวัญกำลังใจ ความไว้วางใจที่มีต่อกันรวมทั้งความจริงใจระหว่างกันให้ลดน้อยลง จนกระทั่งสูญเสียไปได้ ในทางกลับกันพนักงาน ลูกน้องจะเกิดความรู้สึกไว้วางใจเชื่อใจผู้บังคับบัญชาของตนอย่างลึกซึ้งที่สุด ถ้าหาก

เขาเหล่านั้นก็เกิดความรู้สึกสำนึกว่าพวกเขามีหัวหน้างานที่ยืนอยู่เคียงข้างเขา พร้อมจะก้าวออกไปฟันฝ่าอุปสรรคเผชิญหน้ากับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นร่วมกันได้

**3. การยอมรับนับถือและให้ความสำคัญซึ่งกันและกัน** ระหว่างหัวหน้างานกับผู้ใต้บังคับบัญชา (Respect) ได้แก่รูปแบบของการที่หัวหน้างานมอบ



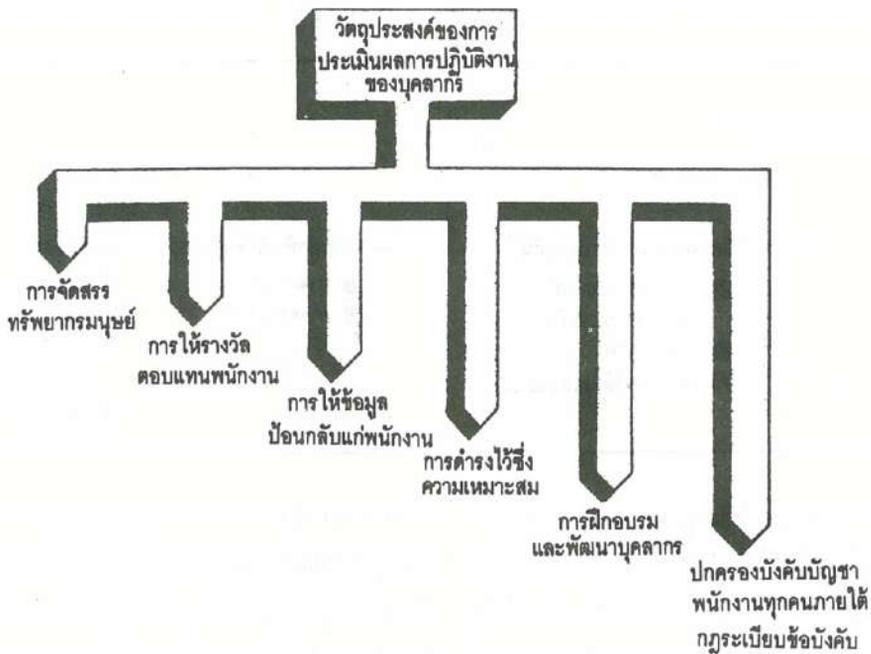
หมายงาน (Delegation) ให้แก่ลูกน้องนำไปปฏิบัติ และพนักงานก็นำไปปฏิบัติให้เสร็จสิ้นโดยเร็วและสมบูรณ์แบบ ในขณะเดียวกันผู้บังคับบัญชาก็ยอมรับฟังความคิดเห็น การวิเคราะห์วินิจฉัยแนวทางการดำเนินงานที่ลูกน้องของตนได้เสนอแนะ และตกลงใจยอมรับนำไปปฏิบัติตามถ้าความคิดเห็นดังกล่าวมีคุณค่า มีวิจารณ์ญาณที่ถูกต้องเหมาะสม (Respect for the subordinate's judgment and intelligence) จากหลักการดังกล่าวอาจพิจารณาได้ว่า องค์กรมีการใช้แนวทางการบริหารงานแบบมีส่วนร่วมการยอมรับนับถือความคิดเห็นของกันและกันในหน่วยงานจนเกิดสัมฤทธิ์ผลในการปฏิบัติงานร่วมกันก็เป็นผลมาจากความรู้สึกไว้วางใจที่มีต่อกัน ในแง่ปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในองค์กรว่า เมื่อหัวหน้างานมีการสื่อสารด้วยวาจาที่ไพเราะแสดงถึงความจริงใจและเปิดเผย ให้การยอมรับในตัวลูกน้อง การปฏิบัติงานต่าง ๆ ก็ จะเกิดประสิทธิผล แต่การปฏิบัติต่อลูกน้องของหัวหน้างานที่เป็นไปในลักษณะตรงกันข้ามกับวาจาที่พูด (ลักษณะดังกล่าว "พวกสวมหน้ากากเข้าหากัน") นั้นหัวหน้างานเหล่านี้ก็จะได้รับการปฏิบัติในรูปปฏิกริยาย้อนกลับเช่นเดียวกันจากผู้ใต้บังคับบัญชาของตน

**4. ความยุติธรรมของหัวหน้างานและไม่มีอคติ**

(Fairness) คือการที่หัวหน้างานใช้หลักความยุติธรรมหลักคุณธรรมและเหตุผลเข้ามาในการบริหารองค์กรของตน ผู้เป็นผู้นำหรือผู้บริหารต้องปฏิบัติต่อลูกน้อง พนักงานทุกคนอย่างเสมอภาคถ้วนหน้ากัน และโดยเฉพาะการที่หัวหน้างานจะต้องทำการประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ใต้บังคับบัญชานั้น หัวหน้างานจะต้องไม่เอาความคิดเห็นส่วนตัวเข้ามาปะปนกับการประเมิน แต่ผู้บริหารจะต้องให้ความเมตตาปราณี มีมุทิตาจิตแก่คนทั่ว ๆ ไปที่ตนปกครองบังคับบัญชา (Being objective and impartial in performance appraisal, giving praise liberally)

ในทางตรงกันข้าม ถ้าองค์กรใดก็ตามมีผู้บริหารที่มีแต่ความลำเอียง ใช้ฉันทาคติ มีการเลือกที่รักมักที่ชังบริหารงานแบบเล่นพรรคเล่นพวก หรือผู้บริหารที่เป็นแบบ "มือถือสากรปากถือศีล" พวกที่มักชอบกล่าวอ้างในตัวผลงานที่ทำสำเร็จเสร็จสิ้นโดยลูกน้องของตนว่าตนเองเป็นผู้ทำ (favoritism, hypocrisy, misappropriating ideal accomplishments) ต่าง ๆ เหล่านี้ที่มักปรากฏอยู่ ก็สามารถกล่าวได้ว่าพฤติกรรมที่ขาดจริยธรรมของการเป็นผู้บริหารเช่นนี้จะเป็นสิ่งขัดขวางและทำลายความไว้วางใจของกันและกันโดยสิ้นเชิง

วัตถุประสงค์ของการประเมินผลการปฏิบัติงาน



5. การยึดถือคำมั่นสัญญา, ความเชื่อถือที่ต่างฝ่ายต่างมีต่อกัน (Predictability) คือการที่หัวหน้างาน หรือผู้บริหารจะต้องเป็นผู้รักษาสัญญาที่ตนได้ให้ไว้กับผู้ใต้บังคับบัญชา ถ้าหัวหน้างานผิดคำมั่นสัญญาที่ได้ให้ไว้กับพนักงานใต้บังคับบัญชาแม้แต่เพียงครั้งเดียวก็จะเป็นผลให้ลูกน้องเกิดความรู้สึกไม่ไว้วางใจต่อหัวหน้าของเขาอีกต่อไปได้ ฉะนั้นผู้บริหารจึงต้องประพฤติตนเป็นคนประเภท “อยู่กับร่องกับรอย พุดคำไหนคำนั้น ไม่เป็นคนตระบัดสัตย์” (Consistency of Character) Myers (1982) ได้กล่าวว่า ความไว้วางใจของลูกน้องจะเกิดขึ้นได้ขึ้นอยู่กับระดับของความมั่นใจในความเป็นผู้รักษาสัญญาของหัวหน้างานที่ลูกน้องเกิดความรู้สึกนี้กับพฤติกรรมที่แสดงออกของหัวหน้างานนั่นเอง (Myers, 1982: 160-161)

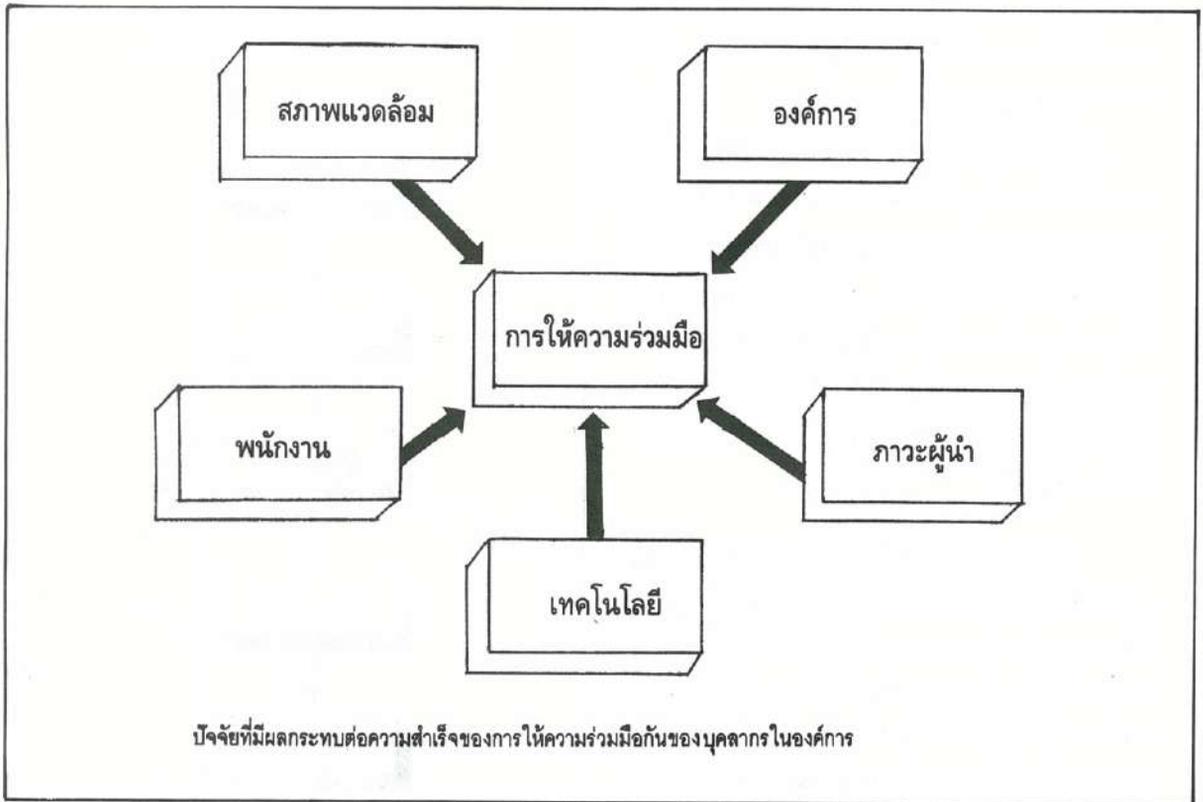
6. ผู้บริหารหรือหัวหน้างานจะต้องเป็นผู้มีความรอบรู้ ทักษะ ตลอดจนมีความสามารถในการนำเอา

หลักการต่าง ๆ ทางการบริหารมาพัฒนาองค์การของตนให้ก้าวหน้าขึ้นในทุก ๆ ด้าน (Competence) และโดยเฉพาะเป็นผู้ที่รู้จักนำศาสตร์เหล่านั้นไปประยุกต์ใช้ หรือเรียกได้ว่าเป็นผู้มีศิลป์ในการบริหาร สามารถบริหารองค์การของตนได้ประสบความสำเร็จ ซึ่งเรามักขนานนามหรือกล่าวขานผู้บริหารแบบนี้ว่าเป็น “นักบริหารมืออาชีพ” (Professional Ability) ซึ่งในลักษณะดังกล่าวจะมีผลให้พนักงานหรือผู้ใต้บังคับบัญชาเกิดความเลื่อมใส ศรัทธา ยอมรับและนับถือในแบบอย่างของผู้บริหารที่มีความสามารถ ความรับผิดชอบ ความชัดเจนในวิชาชีพ

การสร้างความไว้วางใจกันและกัน, การเปิดเผยแลกเปลี่ยนข้อมูลต่อกัน ระหว่างสมาชิกในกลุ่มขององค์การ โดยเฉพาะระหว่างผู้บริหาร หรือหัวหน้างานกับผู้ใต้บังคับบัญชานั้น เป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นเป็นลำดับขั้น พัฒนาการของมันจะค่อยเป็นค่อยไป ซึ่งถือว่าเป็น

พันธมิตรอันยาวนานที่ได้มาจากการสะสมประสบการณ์การทำงานร่วมกันของบุคคลต่าง ๆ ในองค์กรที่ปรากฏออกมาในรูปผลบวก หรือผลลบ ถ้าปรากฏออกมาในรูปผลบวก มันก็จะเป็นแรงเสริม (Reinforcement) ก่อให้เกิดบรรยากาศของการไว้วางใจในกันและกัน

ดังตัวอย่างแรงเสริมทางบวกที่มีผลต่อบรรยากาศของการไว้วางใจระหว่างกัน ได้แก่ การที่หัวหน้างานได้ไว้วางใจลูกน้องของตนพร้อมกับได้มอบหมายโครงการหรือมอบหมายงานให้เขาไปปฏิบัติให้สำเร็จตามจุดมุ่งหมายของงานที่ได้วางไว้



- หัวหน้างาน หรือผู้บริหารให้การยอมรับสนับสนุนช่วยเหลือเกื้อกูล และทำการกระตุ้นความต้องการของผู้ใต้บังคับบัญชาทางด้านการสร้างสรรค์ความคิดใหม่ ๆ มาใช้ปฏิบัติงาน ซึ่งจะมีผลในการเอื้ออำนวยให้พนักงานหรือผู้ใต้บังคับบัญชามีความก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงานของตนมากยิ่งขึ้นไปอีก

- ผู้บังคับบัญชาทำการประเมินผลการปฏิบัติงานลูกน้องของตนโดยเปิดเผย และใช้หลักความเป็นธรรมเป็นบรรทัดฐาน (Fairness)

ดังที่ได้กล่าวมาตั้งแต่ต้นแล้วว่า การสร้างความไว้วางใจระหว่างกันให้เกิดขึ้นในองค์กร เป็นสิ่งที่ต้องทำ

อย่างค่อย ๆ เป็นค่อย ๆ ไปทีละขั้น ๆ ซึ่งต้องใช้เวลาพอสมควร ในความเป็นจริงนั้น “ความไว้วางใจระหว่างกันในหมู่คณะ” นี้เป็นสิ่งที่เปราะบางมาก และมันก็อาจถูกทำลายลงได้จากการเกิดแรงเสริมทางลบต่าง ๆ เช่น

- การที่หัวหน้างาน หรือผู้บริหารขาดความเชื่อมั่นในตนเองต่อการบริหารงาน (Betraying a Confidence)

- ผู้บริหารเป็นคนสลับปลับ หรือเป็นผู้ที่ไม่รักษาสัญญา (Breaking a promise)

- ผู้บริหารเป็นคนไม่มีความจริงใจ ขาดจริยธรรมใน

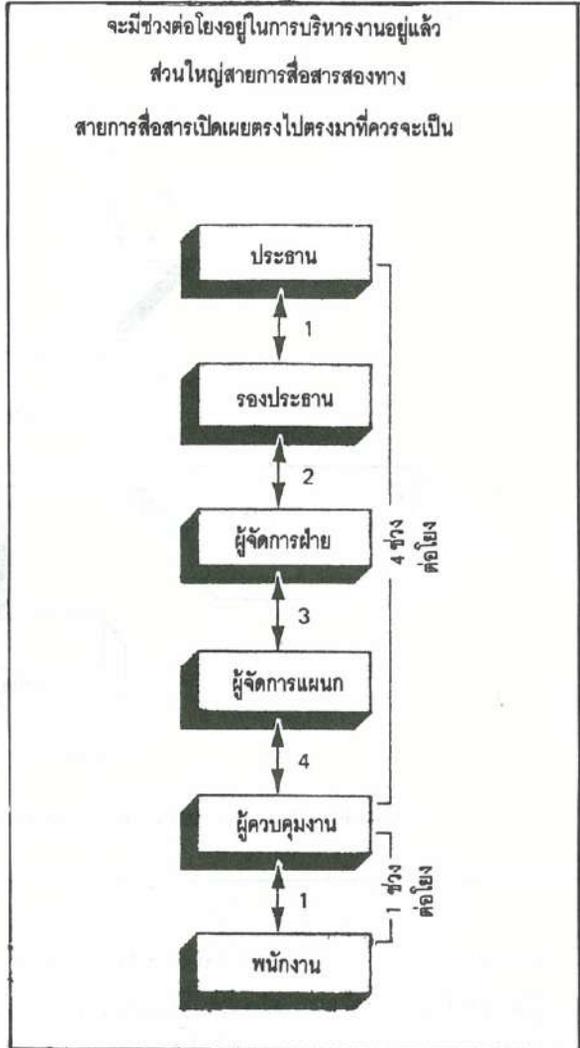
การบริหาร (Immoral) เช่น เป็นผู้ที่มักจะจดจำข้อมูลในทางลบของผู้ใต้บังคับบัญชา และมักจะนำมากล่าวอ้างในโอกาสต่างๆ เช่น ในที่ประชุมอยู่เสมอไม่ว่าเวลาจะผ่านไปเนิ่นนานเท่าใดก็ตาม

- การที่ผู้บริหาร หรือหัวหน้าใช้วิธีการบางอย่างเช่น การกล่าววาจาแอบแฝง แดกดันในกลางที่ประชุมทั้งนี้ จุดประสงค์เพื่อจะฉีกหน้าผู้ใต้บังคับบัญชาของตนต่อหน้าสาธารณชน (Humiliating an employee in public)

- การปิดบังซ่อนเร้น เก็บงำข้อผิดพลาดและปัญหาต่างๆ ของผู้ทำงานหรือพนักงาน นานวันเข้าก็กลายเป็นความเคยชิน พนักงานไม่ได้นำเรื่องราวต่างๆ ไปปรึกษาหารือเพื่อได้ข้อเสนอแนะกับผู้บังคับบัญชา หรือหัวหน้างานแต่อย่างใด ในที่สุดปัญหาดังกล่าวก็ถัถมกันมากขึ้นเรื่อยๆ ยิ่งนานวันเข้าปัญหาก็ยิ่งทวีสูงขึ้น ก่อให้เกิดความไม่เข้าใจกัน ความไม่จริงใจต่อกันจนกระทั่งนำไปสู่ความไม่ไว้วางใจในกันและกันเป็นต้น

จากตัวอย่างดังกล่าวทั้งหมด นับว่าเป็นสัญญาณบางประการของการเกิดปัญหาขึ้นในองค์การนั่นเอง โดยเฉพาะจากตัวอย่างข้อสุดท้ายดังกล่าวข้างต้น ก็อาจจะเกิดประเด็นคำถามขึ้นมาได้ว่า อะไรเป็นสิ่งที่เหมาะสมระหว่างการปิดบังซ่อนเร้น หรือว่าจะเปิดเผยพูดจากันอย่างตรงไปตรงมาเลย (Closed and Hidden or Open and Candid)

จากประเด็นข้างต้น ก็จะเห็นได้ว่า การสื่อสารที่เปิดเผยตรงไปตรงมาสามารถทำให้บุคลากรในองค์การสามารถแลกเปลี่ยนความรู้ ขาวสารกันได้อย่างเต็มที่ ทำให้บุคลากรเกิดความเข้าใจร่วมกันทั้งอารมณ์ ความรู้สึกนึกคิด และการกระทำที่มีต่อกันได้อย่างเต็มที่ด้วย แต่ก็มีข้อคิดพิจารณาเกิดขึ้นในประเด็นหนึ่งอีกว่า ความเปิดเผยควรจะอยู่ในระดับใด หรือการสื่อสารอย่างตรงไปตรงมาควรจะเป็นแค่ไหน ขอบเขตมากน้อยเพียงไร จึงจะมีความเหมาะสม เพราะบางครั้งการพูดตรงมากจนเกินไปก็อาจจะกลายเป็นตัวกีดขวาง หรือกลายเป็นข้อจำกัดที่เกิดขึ้นได้ในสัมพันธภาพระหว่างกัน เช่น หลักที่ว่า การเปิดเผยสิ่งที่ไม่จำเป็นหรือสิ่งที่ไม่เหมาะสมไม่ควรที่จะเปิดเผย ย่อมจะก่อให้เกิดความไม่เข้าใจกัน และไม่เคารพกันขึ้นได้



แต่อย่างไรก็ตาม ตามหลักข้อหนึ่งของการพัฒนาองค์การนั้นกล่าวว่า “องค์การใดก็ตาม ถ้าสัมพันธภาพระหว่างหัวหน้างาน หรือผู้บังคับบัญชากับผู้ใต้บังคับบัญชาเกิดขึ้นในทางบวกหรือดี จนถึงระดับที่ต่างฝ่ายสามารถพูดจาปราศรัยกันได้อย่างเปิดเผยตรงไปตรงมา มีความไว้วางใจต่อกันในการอยู่ร่วมกัน ก็จะมีผลให้องค์การนั้นมี

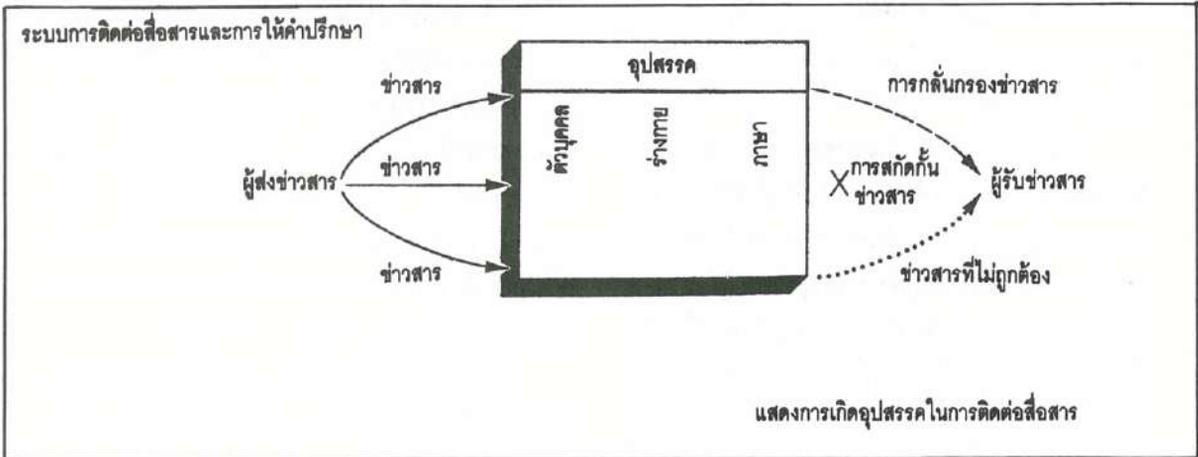
โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการพัฒนาองค์การของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นนั่นเอง (มานะ กอหังกุล, 2520: 220-221)

Bartolomé (1989) ได้เห็นว่า ผู้บริหารหรือหัวหน้างานนั้นจะเป็นผู้ที่มีแหล่งข้อมูลสันทัดเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ในองค์การที่ดีที่สุดอยู่ในมือของตนอยู่แล้ว นั่นคือ การสื่อสารอย่างเปิดเผยตรงไปตรงมา และความซื่อสัตย์สุจริตที่มีต่อกันระหว่างผู้บริหารและผู้ใต้บังคับบัญชา (Honest, Forthright Communication) แต่ก็มีอยู่บ้างที่บางครั้งอาจเกิดปัญหาต่าง ๆ ของการสื่อสารระหว่างกันของหัวหน้างานกับลูกน้อง ซึ่งหัวหน้างานอาจจะค้นพบได้จากสัญญาณเตือนภัยในลักษณะดังนี้-

- การกระจายข้อมูลที่ลดน้อยลงไป (Decline in Information Flow) ซึ่งถือว่าเป็นสัญญาณเตือนอันแรก เช่น การที่ลูกน้องมีการสื่อสารข้อความลดน้อยลง, มีการแสดงความคิดเห็นอย่างไม่ค่อยเต็มใจ หรือมักจะหลีกเลี่ยงการอภิปราย และการประชุม บางครั้งก็มีการส่งรายงานล่าช้า ไม่ค่อยมีการติดต่อสื่อสารพบปะพูดคุยกันระหว่างหัวหน้างานและลูกน้อง ฯลฯ จากตัวอย่างที่ยกมาข้างต้นนี้ ก็ถือเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งของการสื่อสารในองค์การ

- ขวัญ กำลังใจของพนักงานลดเสื่อมลง (Deterioration of Morale) มีผลทำให้พนักงานขาดความกระตือรือร้น ขณะเดียวกันประสิทธิภาพ ความร่วมมือร่วมใจกันของพนักงานก็ลดน้อยถอยลง มีอัตราการเพิ่มขึ้นของเสียงวิพากษ์วิจารณ์ซึ่งเกิดจากความคับข้องใจต่อระบบงานที่ตนเผชิญอยู่ หรือการที่พนักงานมีการผละงาน ละทิ้งงาน จนกระทั่งเกิดปัญหาทางงานค้างค้ำกองลุ่มอยู่ที่บนโต๊ะผู้บริหารเท่านั้น และยิ่งนานวันเข้าพฤติกรรมขององค์การที่เกิดขึ้นก็คือการลาหยุดงานที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ (Absenteeism starts to rise) และเกิดพฤติกรรมของพนักงานเป็นแบบก้าวร้าวรุนแรงในการปฏิบัติต่อกัน บรรยากาศขององค์การ หรือของหน่วยงานเต็มไปด้วยเสียงติฉินนินทา ต่างคนต่างวิพากษ์วิจารณ์เข้าทำนอง "ตีกันต่อหน้า ว่ากันลับหลัง" พนักงานรู้สึกหงุดหงิดใจ และมีความฉุนเฉียวง่าย (Increased criticism, Irritability)

- ความกำกวมของการสื่อสารที่เป็นคำพูด, ภาษาพูดหรือภาษาเขียน (Ambiguous verbal messages) ปัญหานี้เกิดขึ้นเมื่อผู้ใต้บังคับบัญชาทำการสื่อสารข้อมูลต่าง ๆ แล้วเกิดความคลุมเครือ วกวน ไม่เป็นประโยชน์ไร้สาระ รวมทั้งการใช้ภาษาที่ไม่เหมาะสมกับสภาวะของเรื่อง ก่อให้เกิดความกำกวมทางความหมาย



- การสื่อสารที่ไม่ได้เป็นแบบลายลักษณ์อักษร หรือการแสดงออกโดยไม่ใช้ภาษาพูด หรือภาษาเขียน (Nonverbal Signals) มีลักษณะการแสดงออกทาง สีหน้าท่าทาง การสื่อความหมายโดยใช้ภาษาทาง ร่างกาย การเคลื่อนไหวทางร่างกาย (Body language) ในลักษณะต่าง ๆ เหล่านี้บุคลากรต่าง ๆ ในองค์กรอาจ เลือกใช้ไม่เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นก็ได้ หรือ ผู้ได้บังคับบัญชา (ผู้รับข่าวสาร - Receiver) อาจเกิด ความสับสน, ไม่เข้าใจ ไม่กระจ่างชัดในลักษณะการ สื่อสารในรูปแบบดังกล่าวของผู้ส่งข่าวสาร (Messenger) ซึ่งเรียกได้ว่าเกิดความเข้าใจที่ไม่ถูกต้องตรงกัน เกิด การสื่อสารที่ล้มเหลวไร้ประสิทธิภาพนั่นเอง

### แนวทางปฏิบัติในการสื่อข้อความเพื่อ ป้องกันและขจัดอุปสรรคปัญหาต่าง ๆ อันอาจจะเกิดขึ้นได้ในองค์กร

1. ผู้ทำการสื่อข้อความ ซึ่งอาจเป็นทั้งผู้พูดหรือ เป็นผู้เขียน ต้องประเมินสื่อข้อความนั้นว่ามีความ สมบูรณ์พอหรือยัง มีการใช้ข้อความคำพูด หรือภาษาใน ประโยคที่ทำให้ผู้รับข่าวสารเกิดความสับสนเข้าใจได้ยาก หรือไม่ และเป็นการสื่อข้อความที่ตรงกับวัตถุประสงค์ ที่ตั้งไว้ไหม รวมทั้งต้องมีการจัดระเบียบลำดับก่อนหลัง ของสื่อข้อความ โดยเรียงตามลำดับความสำคัญ และมีการ ย้ำเน้นข้อความนั้น ๆ ให้ชัดเจน เพื่อให้ผู้รับข่าวสาร สามารถเกิดความเข้าใจในสาระสำคัญของสื่อข้อความ ดังกล่าวมากที่สุด

2. ผู้บังคับบัญชา หรือผู้ส่งข่าวสารข้อมูลควรใช้สื่อ ข้อความชนิดเป็นเอกสารข้อเขียน ซึ่งเป็นสื่อที่มีประสิทธิ- ภาพมากกว่าการถ่ายทอดด้วยการพูดบอกกันต่อ ๆ ไป หลาย ๆ ทอด และต้องให้ผู้บังคับบัญชาหรือผู้รับข่าวสาร ได้มีโอกาสซักถามข้อข้องใจจากแหล่งข้อมูลเบื้องต้น คือผู้เป็นหัวหน้างานได้บ้าง ทั้งนี้เพื่อเปิดโอกาสในการ ซักถาม อันจะนำไปสู่ความเข้าใจที่ถูกต้องตรงกัน โดย สรุปลงในประเด็นนี้องค์กรจะให้ความสำคัญกับการ

สื่อข้อความที่เป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งเป็นเอกสาร หลักฐานที่จะถูกบิดเบือนได้น้อยกว่าการสื่อสารโดยคำพูด หรือวาจา

3. การแจ้งข่าวสาร ข้อมูลแก่ลูกน้องอย่างต่อเนื่อง ผู้ปฏิบัติงานจะต้องได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับงานที่ ปฏิบัติอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อมูลข่าวสาร ของงานที่จะมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอยู่เรื่อย ๆ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานเกิดความรู้สึกที่ตนเองมีส่วนร่วมใน การบริหาร ปฏิกริยาของลูกน้องที่จะเกิดการต่อต้านการ เปลี่ยนแปลงก็ลดน้อยลง หรือแทบจะหมดไป เพราะ มีความเข้าใจและเตรียมตัวเตรียมใจ หรือทำใจยอมรับ จนถึงให้ความร่วมมือในการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

### แบบของผู้บริหารกับการติดต่อสื่อสาร ในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

#### (Managerial Styles and the Effectiveness of Organization)

แบบของการติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลที่มี ประสิทธิภาพมากที่สุดในองค์กร ก็คือแบบของผู้บริหาร ที่มีความสมดุลระหว่างการเปิดเผย และความจริงจัง รวมทั้งปฏิกริยาย้อนกลับของผู้บริหาร ซึ่งแสดงออกอย่าง อิสระในความรู้สึกของตนเอง และต้องการได้รับทราบ ปฏิกริยาย้อนกลับของผู้ใต้บังคับบัญชา ผู้บริหารจะต้อง เป็นผู้มีบุคลิกภาพที่เปิดเผย เป็นที่ไว้วางใจ เป็นเสาหลัก ของลูกน้องได้ (Trust and Candor Characteristic) อีกทั้งควรจะมีความเป็นมิตร มีความเป็นกันเอง แสดง ออกอย่างจริงใจ ไม่แสดงท่าทีเห็นห่างเย็นชา หรือ สวมหน้ากากต่อลูกน้อง ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เป็นผลให้ การติดต่อสื่อสารในองค์กรเกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ (ปนัดดา อินทร์พรหม, 2530 : 211-214)

นอกจากนี้ Keith Davis (1985) นักพฤติกรรม ศาสตร์ที่มีชื่อเสียงมากที่สุดคนหนึ่งของโลก ได้เสนอแนะ แบบการให้คำปรึกษาแนะแนวอย่างร่วมมือกัน (Par-

participative Counseling) อาจเรียกได้อีกอย่างหนึ่งว่าเป็น Cooperative Counseling ซึ่งเป็นแบบการปรึกษาแนะแนวโดยใช้ความร่วมมือกันระหว่างผู้บริหารหรือผู้บังคับบัญชา กับผู้ใต้บังคับบัญชาหรือลูกน้อง รูปแบบดังกล่าวได้ถูกแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบคือ แบบกำหนดทิศทาง (Directive Counseling) กับแบบไม่กำหนดทิศทาง (Nondirective Counseling) เริ่มต้นด้วยแบบไม่กำหนดทิศทาง จะมีการเปิดโอกาสให้คนงาน, ผู้ใต้บังคับบัญชาบอกเล่าเรื่องราว ข้อคับข้องใจต่าง ๆ (Subordinate's complaints) ที่อาจจะเป็นปัญหาปลีกย่อย ปัญหาที่ละเอียดอ่อน เช่น ปัญหาครอบครัว ปัญหาการปฏิบัติงาน ปัญหาผู้ร่วมงาน และอื่น ๆ ผู้บังคับบัญชาควรรับฟังอย่างเต็มที่ อย่างสนใจสนอกสนใจ และให้การเสนอแนะแนวทางต่าง ๆ ให้หนทางในการแก้ปัญหา หรือให้ข้อคิด ข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่กว้างขวางมากขึ้น หัวหน้างานต้องแสดงความเต็มใจที่จะรับฟังรวมทั้งหาข้อสรุปเพื่อช่วยลูกน้องของตนได้ในที่สุดนั่นเอง รูปแบบของ Participative Counseling นี้จะใช้ได้ทั้งแบบไม่กำหนดทิศทาง และแบบกำหนดทิศทางผสมกันก็ได้ (Keith Davis, 1985: 486-487)

## บรรยากาศของการติดต่อสื่อสารในองค์กร

โดยสรุป การให้คำปรึกษาและแนะแนวนั้นเป็นบทบาทที่สำคัญของผู้บังคับบัญชาที่มีต่อผู้ใต้บังคับบัญชาของตนนั้น เป็นวิธีการหรือแนวทางหนึ่งของการสื่อสารในองค์กรที่เกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ องค์กรที่มีบรรยากาศแบบนี้ก็เรียกได้ว่าเป็นแบบอย่างขององค์กรที่มีบรรยากาศของความจริงใจ เปิดเผยอย่างตรงไปตรงมาต่อกัน นั่นก็คือการเปิดโอกาสของนายงานให้ลูกน้องของตนสามารถบอกเล่าเก้าสิบถึงสิ่งต่าง ๆ ที่อยู่ภายในจิตใจของพวกเขา โดยเฉพาะปัญหาข้อคับข้องใจในการทำงาน ความอึดอัดใจ ทั้งนี้โดยไม่ว่ากันว่าพวกเขากำลังพูดอยู่กับ

เพื่อนร่วมงาน (Candor)

นอกจากนี้ บรรยากาศของการติดต่อสื่อสารขององค์กรยังควรต้องเป็นบรรยากาศที่มีความไว้วางใจต่อกัน (Trust) คือเจ้าหน้าที่ทุกระดับในองค์กรควรใช้ความพยายามสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่มีพื้นฐานอยู่บนความไว้วางใจ ความเชื่อมั่น การยอมรับนับถือให้เกิดขึ้นทั่วถึงกัน (สมยศ นาวิการ, 2527: 154 - 155)

ตอนท้ายสุดของบทความที่ผู้เขียนได้เรียบเรียงมานี้ Bartolomé (1989) ได้เสนอแนะแนวทางการสร้างขอบข่าย หรือสายใยของข่าวสาร ข้อมูลต่าง ๆ ทั่วมีบทบาทอย่างมากต่อการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพในองค์กร (Building Information Networks) โดยที่จะเห็นในรายละเอียดได้ว่า ผู้บริหารที่มีประสิทธิภาพนั้นควรจะมีการใช้แนวทางต่อไปนี้-

1. แนวทางการรู้จักใช้ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ให้เกิดประโยชน์, รู้จักใช้ในทางที่ถูกต้อง ควรจะใช้น้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้และน่าเชื่อถือของข้อมูล และการรู้จักใช้มันเพื่อแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ทางการบริหาร และในที่สุดก็สามารถจะนำไปใช้เพื่อปรับปรุงคุณภาพชีวิตการทำงานของพนักงานในองค์กรได้ (To improve of quality of Work Life)

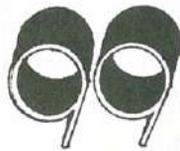
2. การกระจายข่าวสารต่าง ๆ ในองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นลักษณะการกระจายข้อมูลข่าวสารอย่างเปิดเผย ตรงไปตรงมา (Candid Information) (ไม่ใช่แค่การนิพนธ์ว่าร้ายกัน) ซึ่งต้องเกิดขึ้นในการติดต่อสื่อสารข้อความทั้งในแนวตั้งและแนวนอน โดยการติดต่อสื่อสารนั้นต้องไม่มีการบิดเบือน หรือข้อมูลที่ได้มีความผิดแผกแตกต่างออกไปจากข้อเท็จจริง ในการติดต่อสื่อสารข้อความต่าง ๆ นั้นบุคคลแต่ละคนจะต้องมีแต่ความเปิดเผย และกล้าเผชิญหน้าซึ่งกันและกัน ในเรื่องข้อเท็จจริง ไม่ควรจะปิดบังซ่อนเร้นความจริงของข้อมูล

(not hoarding the truth) เช่น การปิดบังซ่อนเร้นข้อเท็จจริงของปัญหาบางอย่าง ซึ่งเมื่อใดก็ตามถ้าเกิดสถานการณ์อันจะนำไปสู่การขัดแย้งที่เป็นปัญหาขึ้นมาในองค์กร พนักงานทุกคนก็จะได้ใช้ความพยายามที่จะใช้สิทธิ์ในฐานะที่ตนเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรที่จะได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นจริงต่าง ๆ เพื่อจะศึกษาวิเคราะห์และค้นหาวิธีการเพื่อนำไปแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นร่วมกันในทุก ๆ ระดับขององค์กร (High in Collaborating Attitudes)

3. แนวทางการสร้างสรรค์, รวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ที่กระจัดกระจายกันอยู่ เพื่อใช้เป็นประโยชน์ต่อการทำงาน และการบังคับบัญชา

ผลลัพธ์สุดท้ายในทางบวกจากการปฏิบัติตามแนว

ทางทั้ง 3 ประการข้างต้นนี้ จะก่อให้เกิดการกระจายข่าวสารไปยังบุคคล หรือพนักงานในระดับต่าง ๆ ขององค์กรอย่างพร้อมกันและตามลำดับ โดยมีการครอบคลุมอย่างทั่วถึงในองค์กร (Simultaneous and Serial Message-Dissemination) ซึ่งผลจากประสิทธิภาพของความสมบูรณ์แบบในขอบข่าย สายใยของข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ หรือการกระจายของข้อมูลที่เปิดเผย ตรงไปตรงมาของหัวหน้างานที่มีให้กับผู้ใต้บังคับบัญชาของตน ก็จะเป็นหนทางในการเสริมสร้างความไว้วางใจให้เกิดขึ้นระหว่างกันได้นั่นเอง (A means of creating the trust that the upward-flow of candid information depends on)



**ผู้บริหารเป็นคนไม่มีความจริงใจขาดจริยธรรมในการบริหาร (Immoral) เช่น เป็นผู้ที่มักจะจดจำข้อมูลในทางลบของผู้ใต้บังคับบัญชา และมักนำมากล่าวอ้างอิงในที่ต่างๆ เช่น ในที่ประชุมอยู่เสมอไม่ว่าเวลาจะผ่านไปเนิ่นนานเท่าใดก็ตาม**



นอกจากหลักดังกล่าวข้างต้นนี้ Keith Davis (1985) ได้กล่าวว่า ความไว้วางใจระหว่างผู้ส่งข้อมูลกับผู้รับข้อมูลเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างมากในการติดต่อสื่อสารในองค์กร และองค์กรใดก็ตามถ้าปราศจากเสีย

ซึ่งความจริงใจของพนักงานร่วมกันแล้ว การกระจายข้อมูลข่าวสารก็จะลดน้อยลงไปด้วย (Keith Davis, 1985: 450-451)

## บทสรุป

ถ้าเราพิจารณาตามแนวคิดข้างต้นนี้เป็นทักษะของหัวหน้างานในการสร้างความเปิดเผยและความไว้วางใจกันและกันนั่นเอง การสื่อสารจะเป็นไปได้ด้วยดีในสถานการณ์ที่ผู้สื่อสารทั้งสองฝ่ายต่างรู้ข้อมูลซึ่งกันและกัน และการสื่อสารจะยิ่งเกิดผลดีมากขึ้นได้โดยมีกระบวนการดังนี้

- เปิดตนเองให้ติดต่อกับผู้อื่น

- จับข้อมูลย้อนกลับจากผู้อื่นให้ได้ การทำตัวให้เข้ากับผู้อื่นให้ได้นั้นต้องเป็นไปอย่างเปิดเผย ตรงไปตรงมา และไว้วางใจกัน นอกจากนั้นยังต้องมีการพิจารณาให้เห็นถึงความรู้สึกนึกคิด ความคิดเห็น และค่านิยมของผู้อื่นจากข้อมูลย้อนกลับนั้นด้วย

ฉะนั้น เมื่อมีการสื่อสารอย่างชัดเจน เปิดเผย มีการรับฟังอย่างตรงไปตรงมา ผู้บังคับบัญชามีการรับข้อมูลที่สื่ออย่างรอบคอบ และให้ความเป็นกันเองต่อผู้ใต้บังคับบัญชา มีการอยู่ร่วมกันในบรรยากาศที่เต็มไปด้วยความจริงใจเป็นหลัก รวมทั้งความน่าเชื่อถือของหัวหน้างานที่เกิดจากการปกครองบังคับบัญชาลูกน้องทุก ๆ คนอย่างยุติธรรม และเสมอภาคกัน ก็จะนำไปสู่ความพึงพอใจในสภาพแวดล้อมการทำงาน ความพึงพอใจในงาน จนกระทั่งก่อให้เกิดสัมฤทธิ์ผลในงานอย่างเต็มที่ (เพ็ญศรี วายวานนท์, 2530 : 264-265)

นอกจากนี้ การไว้น้ำใจเชื่อใจ และการเปิดเผยจริงใจต่อกันที่เกิดขึ้นในองค์การในเกณฑ์ที่สูงก็จะก่อให้เกิดการพัฒนาองค์การในรูปแบบขององค์การที่มีสุขภาพสมบูรณ์ แข็งแรง (Healthy Organization) ได้ ซึ่งมีการเน้นหลักการทำงานกันเป็น “ทีม หรือ พลังกลุ่ม” (Team Management) เปิดเผยแลกเปลี่ยนข้อมูลกันและกัน มีการไว้น้ำใจเชื่อใจซึ่งกันและกันระหว่างสมาชิกในกลุ่ม มีความรับผิดชอบร่วมกันและผูกพันสูง งานและโครงการต่าง ๆ ในองค์การจะประสบความสำเร็จได้นั้น ก็ขึ้นอยู่กับบรรยากาศในองค์การที่เป็นไปในลักษณะมีการไว้วางใจกันและกัน การเปิดเผยและมีความ

จริงใจต่อกัน

ในทางตรงกันข้าม ถ้าผู้บริหารมองข้ามความสำคัญของ “ความไว้น้ำใจเชื่อใจ และการเปิดเผยจริงใจต่อกัน” ไป องค์การนั้นก็อาจจะเป็นองค์การที่อ่อนแอได้ในที่สุด (Unhealthy Organization) ซึ่งมีลักษณะดังนี้เช่น...

- การที่บุคลากรรู้เห็นว่ทำอะไรไม่ดี แต่ไม่มีใครทำอะไรเพื่อแก้ไข ไม่มีใครอาสาที่จะแก้สิ่งที่ผิดพลาดและปัญหาต่าง ๆ เหล่านั้น ปัญหาดังกล่าวถูกปิดบังซ่อนเร้นไว้ ทุกคนพูดถึงสิ่งที่ไม่ถูกต้องในองค์การ ที่บ้าน ที่ร้านอาหาร ฯลฯ ไม่พูดกับผู้เกี่ยวข้องหรือผู้มีอำนาจโดยตรง

- บุคลากรในองค์การมีการแข่งขันกัน ทั้ง ๆ ที่ต้องการความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิด มีการอิจฉาริษยา มีการรายงานใส่ร้ายป้ายสีกันลับหลังต่อผู้บริหาร แต่ละคนไม่ไว้วางใจกันและกัน การบริหารท่ามกลางความขัดแย้งที่เกิดขึ้นเป็นสิ่งที่ผู้บริหารพึงพอใจ นิยมชมชอบ

- กรณีที่มีวิกฤติการณ์เกิดขึ้น ต่างคนจะพยายามถอนตัว และเริ่มกล่าวโทษกันและกัน ต่างคนต่างเอาตัวรอด ไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยว องค์การมีลักษณะ “ตัวใครตัวมัน”

- องค์การมีการแบ่งพรรคแบ่งพวกเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง หรือกลุ่มของตน ความสัมพันธ์ระหว่างกันเต็มไปด้วยหึงหวง และเป็นไปในลักษณะสร้างภาพพจน์หรือรักษาหน้าของตนเท่านั้น คนในองค์การรู้สึกโดดเดี่ยว ขาดความสัมพันธ์ระหว่างกัน และมีความกลัวอยู่ในส่วนลึก

- คนในองค์การรู้สึกเหมือนถูกขังอยู่ในงาน รู้สึกเบื่อหน่ายต่องาน เช่นเวลาประชุมก็ไม่ค่อยกระตือรือร้นทำงานอย่างไม่มีความสุข

- การปฏิบัติงานบางอย่างจะถูกปกปิดซ่อนเร้นหรือถูกควบคุมตามอำเภอใจของผู้บังคับบัญชาบางสิ่งบางอย่างที่เกิดขึ้นภายในองค์การเปรียบเสมือนความลับเป็นปริศนา... ฯลฯ

สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนแต่เป็นลักษณะบางประการที่อาจเกิดขึ้นได้ในองค์การที่ไร้ประสิทธิภาพ บุคลากรขาดจุด

ยื่น หรือหลักยึดเหนี่ยวที่ดี ในที่สุดก็อาจจะหมดขวัญ  
หมดกำลังใจในการทำงานไปได้ในที่สุด (มานะ กอหรั่งกุล,  
2520 : 92 - 97)

“องค์การของท่านมีลักษณะเป็นเช่นนี้บ้างไหม?”

## ข้อคิดบางประการของการพัฒนาองค์การ ไปสู่องค์การที่สมบูรณ์

(Healthy Organization)

สรุปได้ว่าความสำเร็จของการพัฒนาองค์การ  
อาจประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ ดังนี้คือ...

1. การเข้าใจร่วมกัน มีความไว้วางใจ และเชื่อ  
มั่นต่อกัน
2. ลักษณะผู้นำที่มีความซื่อสัตย์ต่อตนเอง และทำ  
ดีที่สุด
3. การปรับตัวเอง (Adaptation) เข้ากับเป้าหมาย
4. การรวบรวมทรัพยากรส่วนต่าง ๆ เข้าด้วยกัน  
เพื่อความสำเร็จในวัตถุประสงค์ขององค์การ (อรุณ  
รักธรรม, 2513 : 337)

โดยเฉพาะหลักสองข้อแรกซึ่งตรงประเด็นกับเนื้อหา  
ของบทความนี้อย่างยิ่ง นั่นก็คือการมีจิตใจที่ไว้วางใจกัน  
และเชื่อมั่นกันระหว่างหัวหน้างานและสมาชิกใน  
องค์การ สมาชิกในองค์การต้องเปลี่ยนความคิด และ  
ความรู้สึกบางประการที่เป็นอุปสรรคต่อการทำงาน  
ร่วมกันเป็นทีมหันมาไว้วางใจกัน แก้ปัญหาร่วมกัน  
ติดต่อประสานงานกัน โดยให้ความร่วมมือกันทั้งนี้เพื่อ  
ความสำเร็จของงานและสัมฤทธิ์ผลขององค์การ นอก  
จากการมีบรรยากาศของการนับถือในความเป็นมนุษย์  
ความรู้ความสามารถ แต่ละคนมีส่วนร่วมในการกำหนด  
เป้าหมายขององค์การ มีการยอมรับและให้รางวัล  
สำหรับบุคคลและกลุ่มอย่างเหมาะสม และยุติธรรม  
เช่นการประเมินผลการปฏิบัติงานของลูกน้อง ต้อง  
พิจารณาจากความสามารถ ยึดหลักความเป็นธรรม  
ความเสมอภาคอย่างแท้จริง การมีหัวหน้างานหรือ  
ผู้บริหารงานที่มีความผูกพันทางใจ เพื่อความสำเร็จของ

”

.บุคคลในองค์การมีการแข่งขันกันทั้งที่  
ต้องการความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิด  
มีการอิจฉาริษยากัน มีการรายงานใส่  
ร้ายป้ายสีกันลับหลังต่อผู้บริหาร แต่ละ  
คนไม่ไว้วางใจซึ่งกันและกัน การบริหาร  
ท่ามกลางความขัดแย้งที่เกิดขึ้นเป็นสิ่งที่  
ผู้บริหารพึงพอใจ นิยมชมชอบ.....

”

งานเป็นหลัก การเป็นนายงานที่มีความซื่อสัตย์ต่อ  
ลูกน้อง เป็นหัวหน้าที่มีความต้องการทั้งความสำเร็จของ  
งานและน้ำใจคน ซึ่งถ้าพิจารณาจากหลักหน้าที่ของ  
ผู้บริหารที่พึงมีดังกล่าว จะเห็นได้ว่าผู้บริหารเปรียบ  
เสมือนเป็นผู้นำในการเปลี่ยนแปลงริเริ่มสร้างสรรค์  
องค์การ ฉะนั้นถ้าผู้บริหารในองค์การใดก็ตามมีค่านิยมใน  
การบริหารงานเป็นไปในรูปแบบลักษณะที่เน้นความไว  
วางใจซึ่งกันและกัน การเปิดเผยและจริงใจต่อกัน ระหว่าง  
หัวหน้างานกับลูกน้อง และมีการเปิดโอกาสให้ลูกน้องมี  
ส่วนร่วมในการทำงาน ย่อมเป็นนิมิตหมายที่ดีในการนำ  
ทางไปสู่ความมีสัมฤทธิ์ผลขององค์การได้อย่างแน่นอนที่  
เดียว (อรุณ รักธรรม, 2523 : 301-339)

จากที่กล่าวมาทั้งหมดก็จะเห็นได้ว่า ผู้บริหารหรือ  
ผู้บังคับบัญชาตนเอง ที่เป็นกุญแจหลัก เป็นผู้ที่สามารถ  
“สร้าง” และขณะเดียวกันก็อาจจะเป็นผู้ที่สามารถ  
“ทำลาย” การไว้วางใจ (Trust) ซึ่งนำไปสู่การอยู่  
ร่วมกันด้วยความจริงใจมากน้อยแค่ไหน อันจะเป็นผลต่อ  
การเกิดประสิทธิภาพขององค์การได้ในที่สุด

แล้วท่านละ อยากรู้เป็นผู้บริหารประเภท  
ใด. ( Building or Destroying Trust. ) □□

### บรรณานุกรม

ปนัดดา อินทร์พรหม พฤติกรรมในองค์การ กรุงเทพฯ ฯ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ 2530.

เพ็ญศรี วายวานนท์ การจัดการทรัพยากรคน มปท. มปป. 2530.

มานะ กอหังกุล การพัฒนาองค์การ กรุงเทพฯ ฯ บรรณกิจ 2527.

สมยศ นาวิการ การติดต่อสื่อสารขององค์การ กรุงเทพฯ ฯ บรรณกิจ 2527.

อรุณ วัชรธรรม การพัฒนาองค์การเพื่อการเปลี่ยนแปลง กรุงเทพฯ ฯ ไทยวัฒนาพานิช 2532.

Bartolome , Fernando " *Nobody Trusts the Boss Completely-Now What?* " **Harvard Business Review**. March - April 1989 P. 135-142.

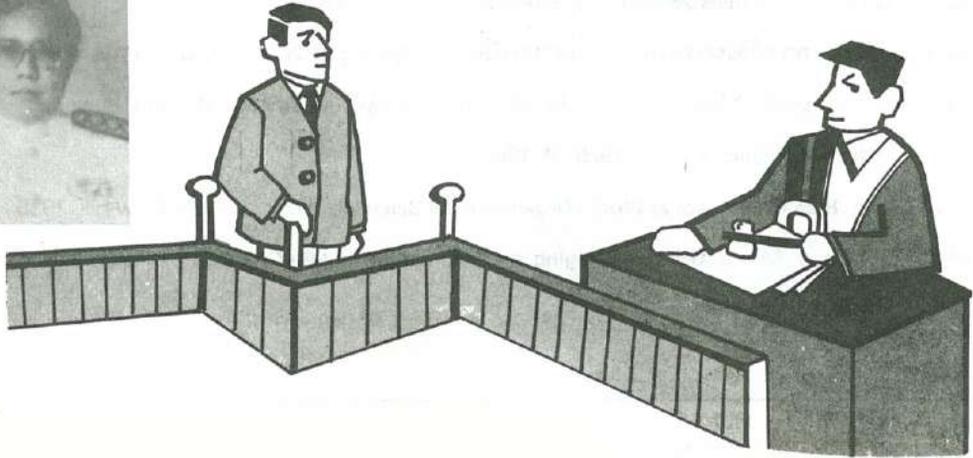
Davis, Keith **Human Behavior at Work : Organizational Behavior**. New York McGraw-Hill, 1985.

Myers, M.T. and Myers, Gail E. **Managing by Communication : An Organization Approach**. Tokyo McGraw-Hill, 1982.



# ทรัพย์สินทางปัญญา

\* โชติช่วง ทัพวงศ์



หากจะกล่าวถึงคำว่า "ทรัพย์สิน" บุคคลทั่วไปย่อมรู้จักกันดีว่าหมายถึงอะไร แต่ถ้าจะถามว่า "ทรัพย์สินทางปัญญา" นั้นหมายความว่าอย่างไร หลายๆ คนอาจจะไม่รู้จักคำนี้เลย หรือบางคนรู้จักแต่ไม่รู้ว่าแน่ชัดว่าหมายถึงอะไร จึงขอกล่าวถึงเรื่องนี้กันอย่างกว้าง ๆ เป็นการแนะนำให้รู้จักกันได้

ตามพจนานุกรมฯ คำว่า "ทรัพย์สิน" หมายถึง วัตถุทั้งที่มีรูปร่างและไม่มีรูปร่าง ซึ่งอาจมีราคาและถือเอาได้ เช่น แก้วแหวนเงินทอง หรือของมีค่าอื่น ๆ

ในทางกฎหมาย ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 138 บัญญัติว่า ทรัพย์สิน

หมายความรวมทั้งทรัพย์สินและวัตถุไม่มีรูปร่าง ซึ่งอาจมีราคาและถือเอาได้

องค์การสหประชาชาติได้จัดตั้งองค์การระหว่างประเทศขึ้น เพื่อคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา มีชื่อว่า "องค์การทรัพย์สินทางปัญญาแห่งโลก" (World Intellectual Property Organization) ใช้ชื่อย่อว่า WIPO ซึ่งองค์การนี้ได้ให้คำนิยามไว้ว่า "ทรัพย์สินทางปัญญา" ได้แก่ "สิทธิอันเกี่ยวกับวรรณกรรม ศิลปกรรม และงานด้านวิทยาศาสตร์ การออกแบบด้านอุตสาหกรรม เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ชื่อการค้า การออกแบบ และสิทธิอย่างอื่นที่มีผลเกิดจากทรัพย์สินทางปัญญาใน

\* ผู้พิพากษาหัวหน้าคณะในศาลแพ่ง กระทรวงยุติธรรม อาจารย์พิเศษคณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต และ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช : LL. M. TEMPLE UNIVERSITY, U.S.A.

ด้านอุตสาหกรรม วิทยาศาสตร์ วรรณกรรม และ ศิลปกรรม เห็นได้ว่า การได้ใช้การคิด การประดิษฐ์ การสร้างสรรค์ งานในด้านต่าง ๆ "

ข้างต้น ถือเป็นทรัพย์สินทางปัญญา และเป็นสิทธิ์ของบุคคล สิทธิ คือ ประโยชน์ที่กฎหมายคุ้มครอง กฎหมายที่คุ้มครองสิทธิเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญาของประเทศไทย ได้แก่

1. พระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2474
2. พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2521 ซึ่งเป็นกฎหมายที่ใช้บังคับอยู่เป็นเวลานาน โดยมีแก้ไขเพิ่มเติม 2 ครั้งในปี พ.ศ. 2476 และปี พ.ศ.2504 จนกระทั่งถูกยกเลิกไปทั้งหมดโดยพระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2534 ซึ่งกฎหมายฉบับปี พ.ศ.2534 นี้ได้ใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2535 จนถึงปัจจุบัน

### 3. พระราชบัญญัติสิทธิบัตร พ.ศ. 2522

พระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า ให้ความสำคัญคุ้มครองเครื่องหมายซึ่งใช้หรือจะใช้กับสินค้า โดยมุ่งให้ความคุ้มครองชื่อเสียงของเจ้าของเครื่องหมายการค้า นั้น หรือชื่อเสียงในกิจการพาณิชย์ของเธอ

พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ ให้ความสำคัญคุ้มครองงานสร้างสรรค์ ประเภทวรรณกรรม นาฏกรรม ศิลปกรรม ดนตรีกรรม ทัศนวัสดุ ภาพยนตร์ งานแพร่เสียง แพร่ภาพ เป็นต้น

พระราชบัญญัติสิทธิบัตร ให้ความสำคัญคุ้มครองแก่การประดิษฐ์ และออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งเน้นไปในทางอุตสาหกรรมเป็นใหญ่

ต่อไปจะกล่าวเฉพาะเรื่อง "เครื่องหมาย

การค้า" คดีเกี่ยวกับเครื่องหมายการค้ามีทั้งคดีอาญา และคดีแพ่ง คดีอาญาได้แก่ คดีเกี่ยวกับความผิดตามประมวลกฎหมายอาญา มาตรา 272 ถึงมาตรา 274 และ ความผิดตามพระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า ซึ่งมีเพียงฐานเดียวตามมาตรา 45

สำหรับคดีแพ่งที่ฟ้องร้องกันอาจแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ คดีเกี่ยวกับการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า และ คดีละเมิด

1. คดีเกี่ยวกับการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าเป็นเรื่องฟ้องร้องกันในกระบวนการจดทะเบียน ได้แก่ ฟ้องขอให้ศาลพิพากษาแสดงว่า โจทก์ บังคับจำเลยถอนคำขอจดทะเบียน ห้ามนายทะเบียนดำเนินการจดทะเบียนให้จำเลย ขอเพิกถอนทะเบียนเครื่องหมายการค้าของจำเลย เป็นต้น

2. คดีละเมิดได้แก่ คดีเจ้าของเครื่องหมายการค้าฟ้องกรณีบุคคลอื่นนำเครื่องหมายการค้าของเธอไปใช้โดยไม่มีสิทธิ มีคำขอเรียกค่าเสียหายและค่าชดเชยอื่น เช่น ขอให้ระงับหรืองดใช้เครื่องหมายการค้าพิพาท ให้ทำลายเครื่องหมายการค้า ให้เรียกเก็บสินค้าในตลาดที่มีเครื่องหมายการค้าพิพาทเป็นต้น อย่างไรก็ตาม คดีบางเรื่องก็ฟ้องทั้งคดีละเมิดและมีคำขอเกี่ยวกับการจดทะเบียนการค้าด้วยก็ได้

ตัวอย่างคำพิพากษาศาลฎีกาคดีแพ่งที่วินิจฉัยเกี่ยวกับเรื่องเครื่องหมายการค้า

ฎีกาที่ 1938/2517 โจทก์เป็นผู้ผลิตสินค้าลูกกวาดและขนมที่มียามสมอยู่ด้วย โดยใช้เครื่องหมายการค้าคำว่า "HALLS" และได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าดังกล่าวในจำพวกที่ 3 สำหรับสินค้าลูกกวาด และขนมที่มียามสมอยู่ด้วย ซึ่งกองเครื่อง

หมายการคำได้จดทะเบียนแล้ว เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2506 ครั้นวันที่ 23 มีนาคม 2510 จำเลยได้ยื่นคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าของจำเลยคำว่า "HALLS" ในสินค้าจำพวก 48 เครื่องสำอางค์ ดังนี้ ความสำคัญที่เห็นเด่นชัดที่ผู้ซื้อสนใจหรือสังเกตว่าเป็นชื่อเครื่องหมายการค้าอยู่ตรงที่มีอักษรโรมัน และสำเนียงที่เรียกขานทั้งของโจทก์และของจำเลยก็อ่านว่า "ฮอลส์" อย่่างเดียวกัน เมื่อโจทก์นำสืบไปให้เห็นว่าสินค้าเครื่องหมายการค้าของโจทก์เป็นที่แพร่หลาย โดยโจทก์ได้แพร่ภาพโฆษณาทางโทรทัศน์ ภาพยนตร์ เอกสารสิ่งพิมพ์ แผ่นป้ายโฆษณา และหน่วยรถฉายภาพยนตร์ แต่จำเลยหาได้กระทำให้ไม่ เครื่องหมายการค้าของจำเลยดังกล่าวจึงสื่อให้เห็นถึงการจวดยโอกาสเลียนแบบเครื่องหมายการค้าของโจทก์ เพื่อแสวงหาประโยชน์จำหน่ายสินค้าของจำเลยอันอาจทำให้ประชาชนหลงผิดได้ว่าเครื่องหมายการค้าของจำเลยคือเครื่องหมายการค้าของโจทก์

แม้จำเลยจะจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าของจำเลยในสินค้าต่างจำพวกกับสินค้าของโจทก์ซึ่งให้เครื่องหมายการค้านั้นอยู่ก่อนแล้ว ก็ย่อมทำให้โจทก์เสียหาย เพราะผู้ซื้อหรือผู้ใช้สินค้าอาจหลงผิดว่าสินค้าของจำเลยเป็นสินค้าของโจทก์ผลิตขึ้น การกระทำของจำเลยเป็นการส่อเจตนาที่จะลงขายสินค้าของจำเลยว่าเป็นของโจทก์ จึงเป็นการใช้สิทธิไม่สุจริต โจทก์มีสิทธิห้ามจำเลยใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าวนั้นได้

ฎีกาที่ 2405/2524 เครื่องหมายการค้าของโจทก์ใช้คำว่า SONY ของจำเลยใช้คำว่า SONIO แม้จะขึ้นต้นอักษรโรมัน SON สามตัวเหมือนกัน แต่

รูปลักษณะตัวหนังสือและวิธีการเขียนผิดกัน โจทก์เขียนด้วยตัวหนังสือธรรมดา ไม่มีลวดลาย ส่วนจำเลยเขียนตัวหนังสือเส้นหนาทึบและมีลวดลายจากด้านล่างลากโค้งเป็นรูปมนขึ้นไปด้านบน เห็นได้ว่าเพียงแต่สำเนียงเท่านั้นที่ใกล้เคียงกัน ลักษณะตัวหนังสือและวิธีการเขียนแตกต่างกันเห็นได้ชัดแจ้ง เครื่องหมายการค้าของจำเลยแตกต่างกับของโจทก์ไม่อาจทำให้สาธารณชนหลงผิดได้

ฎีกาที่ 1413/2525 เครื่องหมายการค้าของโจทก์เป็นรูปหัวสิงโตหน้าตรงอ้าปากคำรามอยู่ในกรอบรูปไข่สองชั้น ส่วนบนเป็นเป็นรูปลายฝรั่ง ส่วนล่างมีอักษรโรมันคำว่า "LION" ซึ่งแปลเป็นภาษาไทยว่าสิงโตอยู่ในกรอบสี่เหลี่ยมพื้นบนกรอบรูปไข่ ส่วนของจำเลยเป็นรูปหัวสิงโตหน้าตรง อ้าปากคำรามอยู่ภายในกรอบรูปวงกลมสองชั้น ไม่มีตัวอักษร ที่ได้วงกลมมีรูปร่างยาวสองข้อโค้งรองรับตามขอบวงกลม แต่ไม่จรดกัน ระหว่างวงกว้างทั้งสองข้อมีโบผูกห้อยชายอยู่ตรงกลาง หากพิจารณาแต่เพียงส่วนประกอบก็จะเห็นว่าเครื่องหมายการค้าของโจทก์จำเลยแตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณารวมทั้งหมดจะเห็นได้ว่าคล้ายคลึงกันมาก เพราะเป็นรูปหัวสิงโตหน้าตรงอ้าปากคำรามอย่างเดียวกัน ซึ่งเป็นสาระสำคัญของเครื่องหมายการค้าของทั้งสองฝ่าย ทั้งข้อเท็จจริงฟังได้ว่ามีประชาชนหลงผิดว่าสินค้าของจำเลยเป็นสินค้าที่โจทก์ผลิตขึ้น จำเลยเห็นเครื่องหมายการค้าของโจทก์มาก่อน การที่จำเลยเลือกใช้เครื่องหมายการค้าเช่นเดียวกับโจทก์เป็นการใช้สิทธิโดยไม่สุจริต แม้จะใช้สำหรับสินค้าคนละประเภทกับโจทก์ ก็เป็นการให้สาธารณชนหลงผิดว่าสินค้าของจำเลย เป็นสินค้าเจ้าของเดียวกันกับ

ของโจทก์อันเป็นการละเมิดต่อโจทก์

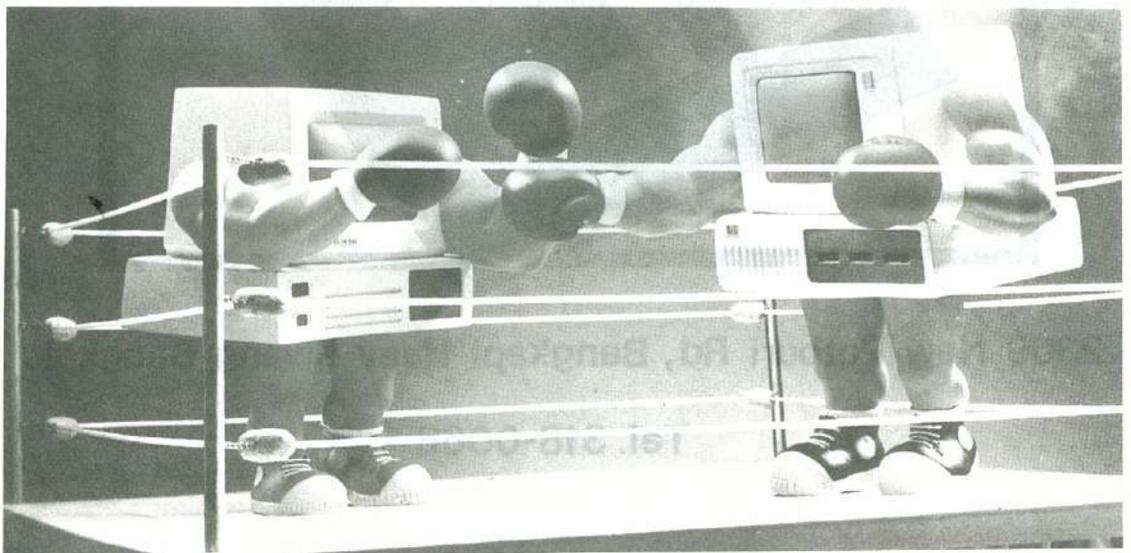
ฎีกาที่ 1138/2529 เครื่องหมายการค้าของโจทก์เป็นรูปหัวม้าลายกับอักษรโรมันว่า HEAD ZEBRA ส่วนของจำเลยที่ 1 เป็นรูปม้าลายทั้งตัวยืนอยู่ในวงกลม และคำว่า ตราม้าลายและอักษรโรมันว่า ZEBRA BRAND สำคัญของเครื่องหมายการค้าของโจทก์และจำเลยที่ 1 คือรูปม้าลาย ประชาชนผู้ซื้อสินค้าอาจเรียกว่า ตราม้าลาย เมื่อใช้กับสินค้าชนิดเดียวกันจะทำให้เกิดสับสนและหลงผิดในแหล่งผลิตได้ อันนับได้ว่าเป็นการลวงสารธารชน จำเลยที่ 1 จึงไม่มีสิทธิขอจดทะเบียนการค้าสำหรับสินค้าจำพวกที่ 13 ที่โจทก์ได้จดทะเบียนไว้แล้ว

ฎีกาที่ 1509/2531 เครื่องหมายการค้าของโจทก์เป็นอักษรโรมันว่า "ADIDAS" อ่านออกเสียงว่า อะดิดาส ส่วนเครื่องหมายการค้าของจำเลยเป็นอักษรโรมันว่า "ADIDANG" อ่านออกเสียงว่า อะดิดัง รูปลักษณะลีลาการเขียนของตัวอักษรและการออกสำเนียงเรียกขาน ทำให้คนทั่วไปเข้าใจว่า สินค้าของจำเลยคือสินค้าของโจทก์ ซึ่งแพร่หลายอยู่ในประเทศไทยมาก่อน เครื่องหมายการค้าของจำเลยจึงเป็นการเลียนแบบเครื่องหมายการค้าของโจทก์

ฎีกาที่ 137/2534 โจทก์ได้ใช้เครื่องหมายการ

ค้าคำว่า MITA มาก่อนจำเลยทั้งได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้านั้นไว้ในต่างประเทศหลายประเทศ และได้ส่งสินค้าที่มีเครื่องหมายการค้าดังกล่าวเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยก่อนที่จำเลยจะจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า โจทก์จึงมีสิทธิในเครื่องหมายการค้าคำว่า MITA ดีกว่าจำเลย จำเลยเป็นกรรมสิทธิของบริษัท ร. ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของโจทก์ที่มีเครื่องหมายการค้าดังกล่าว จำเลยย่อมจะรู้ถึงเครื่องหมายการค้าของโจทก์ จำเลยขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าคำว่า MITA โดยรู้อยู่แล้วว่าโจทก์เป็นเจ้าของ แม้เครื่องหมายการค้าที่จำเลยขอจดทะเบียนจะได้รับการจดทะเบียนแล้วก็ไม่ได้ทำให้จำเลยมีสิทธิดีกว่าโจทก์ โจทก์ย่อมมีอำนาจฟ้องขอให้ศาลเพิกถอนเครื่องหมายการค้านั้นได้ตามพระราชบัญญัติเครื่องหมายการค้า พ.ศ. 2474 มาตรา 41 (1)

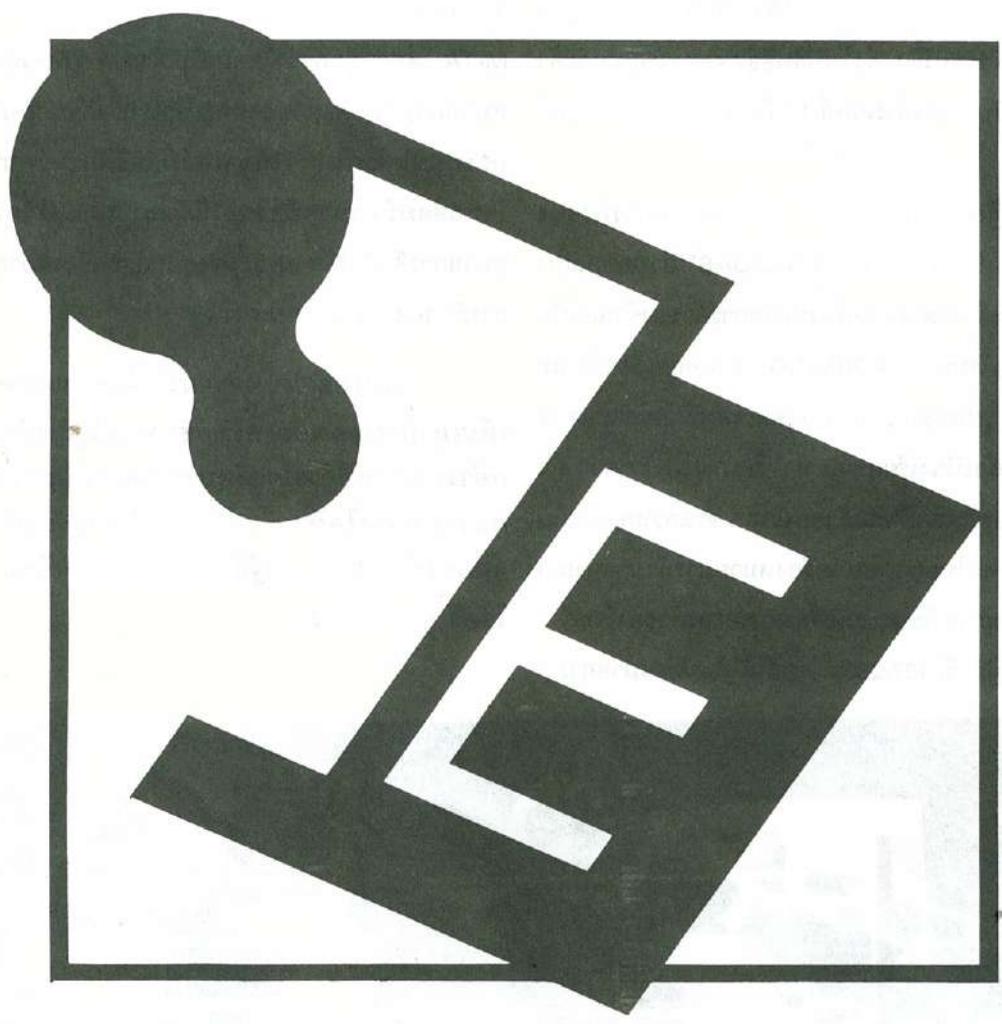
*เมื่อได้อ่านบทความนี้แล้ว ท่านคงจะเห็นเค้าโครงของเรื่องทรัพย์สินทางปัญญาบ้าง อย่างน้อย ๆ ก็รู้ว่าใครคิดประดิษฐ์ สร้างสรรค์ ผลงานอย่างใดขึ้นมาแล้วก็มีกฎหมายรับรองคุ้มครองให้ ไม่ต้องถูกผู้อื่นขโมยเอาความคิดไปใช้ฟรี ๆ □□*



ขอขอบคุณ

E D I S O N

PRESS PRODUCTS



2369 New Petburi Rd, Bangkapi Huay Kwang Bangkok

Tel. 318-0068

ถ้าท่านเป็นนักกฎหมาย  
สนใจเรื่องของกฎหมาย  
หรือกำลังศึกษาด้านกฎหมาย  
ท่านไม่อาจพลาด "สุทธิปริทัศน์"

ฉบับ

"โลกทัศน์นักกฎหมาย  
กับการพัฒนากฎหมายไทย"

ติดตามได้ในฉบับหน้า

